

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет



*До 50-річчя Тернопільського національного
економічного університету*

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Підручник

За редакцією В. В. Козюка, Л. А. Родіонової

**Тернопіль
2015**

УДК 330.8(075.8)

ББК 65.02я73

I-90

Авторський колектив: викладачі кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету: *В. В. Козюк*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри (керівник авторського колективу, підрозд. 12.4; 14.1; 14.2.8; 14.2.10); *Л. А. Родіонова*, кандидат економічних наук, доцент (керівник авторського колективу, розд. 1–11; підрозд. 12.1–12.3; 14.2.1; 14.2.2; 14.2.3; 14.2.7); *О. В. Длугопольський*, доктор економічних наук, професор кафедри (підрозд. 14.2.3; 14.2.4); *Ю. І. Гайда*, доктор сільськогосподарських наук, доцент, професор кафедри (підрозд. 9.3); *О. І. Заклекта*, кандидат економічних наук, доцент (розд. 13; 15); *О. Я. Лотиш*, кандидат економічних наук, доцент (підрозд. 14.2.5; 14.2.6); *М. М. Фаріон*, кандидат економічних наук, доцент (підрозд. 12.2.3; 14.2.7); *О. П. Шиманська*, кандидат економічних наук, доцент (розд. 13; 15); *Ю. П. Івашук*, кандидат економічних наук, викладач (підрозд. 14.2.4); *О. С. Полікарпова*, кандидат економічних наук, старший викладач (підрозд. 12.2.2; 14.2.9).

Рецензенти:

В. М. Фещенко, доктор економічних наук, професор кафедри історії та теорії господарства ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

П. М. Леоненко, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу теорії економіки і фінансів ДННУ «Академія фінансового управління при Міністерстві фінансів України»;

О. М. Стрішенець, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Рекомендовано до друку вченою радою Тернопільського національного економічного університету (протокол № 10 від 29 квітня 2015 р.)

I-90 Історія економіки та економічної думки : підруч. / В. В. Козюк, Л. А. Родіонова, О. В. Длугопольський [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015 – 792 с.

ISBN 978-966-654-394-6

У підручнику подано інтегрований виклад історії економіки та економічної думки як органічної єдності історико-економічних наук. Використані найновіші досягнення американських, європейських і українських вчених-економістів, що дозволило забезпечити взаємодію «науки досліджень» і «науки навчання», узагальнити практику досліджень у цій галузі науки. Історію світового господарського розвитку від первісного суспільства і ранніх цивілізацій до сучасного часу викладено в контексті розуміння економічної реальності видатними мислителями, науковими школами, течіями і напрямками економічної думки. Історія економіки простежує суспільно-економічні закономірності та конкретні практики. Історія економічної думки розкривається як квінтесенція досвіду господарського життя. Розкрито процес створення сучасного економічного знання. Важливою складовою підручника є історія господарства та економічної думки України в загальносвітовому контексті. Подані авторські оцінки окремих світогосподарських тенденцій, нових підходів і контекстів сучасної економічної науки. Методологічним підґрунтям підручника є цивілізаційна парадигма та системно-синергетичний підхід. Кожний розділ починається загальними характеристиками досліджуваного періоду, завершується навчальним тренінгом з контрольними запитаннями і завданнями, має бібліографію, що охоплює першоджерела, навчальну обов'язкову і рекомендовану літературу. В кінці підручника подано загальний список першоджерел і рекомендованої літератури.

Для студентів, аспірантів і викладачів економічних вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться історією економіки та економічної думки.

УДК 330.8 (075.8)

ББК65.02я73

ISBN 978-966-654-394-6

© Козюк В. В., Родіонова Л. А., 2015

Jel Classification: B 10; B 11; B 12; B 13; B 14; B 15; B 19 ; B 20; B 22; B 24; B 25; B 29; B 30; O 50.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
-----------------	---

Частина I.

ГОСПОДАРСТВО ПЕРВІСНИХ СУСПІЛЬСТВ.

ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ

ДОІНДУСТРІАЛЬНИХ РАННІХ І ТРАДИЦІЙНИХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

Розділ 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.....	13
1.1. Предмет і методологія історії економіки та економічної думки, її місце в системі економічних наук. Економічний мейнстрім.....	13
1.2. Розвиток історії економіки та економічної думки як науки та навчальної дисципліни	20
1.3. Проблеми періодизації історії економіки та економічної думки. Пошуки парадигми пізнання суспільного розвитку	22
1.4. Мета і завдання навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»	37
Навчальний тренінг.....	39
Розділ 2. ПРИРОДА ТА ЕВОЛЮЦІЯ ГОСПОДАРСТВА ОБЩИННОГО СУСПІЛЬСТВА ..	41
2.1. Господарство та господарська діяльність у первіснообщинному суспільстві. Первісні основи цивілізації.....	41
2.2. Господарство первісних суспільств в історії України	48
Навчальний тренінг.....	50
Розділ 3. ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ РАННІХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ.....	53
3.1. Становлення господарської сфери суспільств ранніх цивілізацій.....	53
3.2. Господарський розвиток та економічна думка в Месопотамії	57
3.3. Господарський розвиток Стародавнього Єгипту та його відображення в економічній думці	60
3.4. Ранньочивілізаційні суспільства Стародавньої Індії та Стародавнього Китаю	64
3.5. Суспільство Крито-Мікенської цивілізації та особливості його господарського розвитку	65
3.6. Розвиток господарства у добу бронзи та раннього заліза на території України.....	66
Навчальний тренінг.....	67
Розділ 4. ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ ТРАДИЦІЙНИХ (РЕГІОНАЛЬНИХ) ЦИВІЛІЗАЦІЙ У VIII СТ. ДО Н. Е. – V СТ. Н. Е. СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬСТВ СХІДНОЇ ТА ЗАХІДНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЙ.....	69
4.1. «Осьовий час» і формування сучасних цивілізацій	69
4.2. Східна цивілізація та її характеристика в «осьовий час».....	70
4.3. Західна цивілізація та господарський розвиток античних держав.....	77
4.4. Розвиток господарства на території України в «осьовий час». Господарство давніх слов'ян.....	95
Навчальний тренінг.....	98

Розділ 5. ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ СЕРЕДНЬОВІЧНОЇ ЄВРОПИ (КІНЕЦЬ V–XV СТ.)	101
5.1. Загальна характеристика економічного розвитку та економічної думки цивілізацій середньовіччя.....	101
5.2. Господарство та економічна думка держав Західноєвропейської цивілізації.....	106
5.3. Розвиток феодальної системи господарства на українських землях (VI–XV ст.). Пам'ятки економічної думки.....	127
Навчальний тренінг.....	144

Частина II.

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОЇ МАКРОЦИВІЛІЗАЦІЇ (XVI ст. – кінець XX ст.). ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА У СУСПІЛЬСТВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА ЙОГО ВІДОБРАЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ

Розділ 6. ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (XVI ст. – СЕРЕДИНА XVIII СТ.)	149
6.1. Формування Новоевропейсько-Північноатлантичної (Європейської) цивілізації. Вплив цивілізаційних факторів на господарство країн Європейської цивілізації.....	149
6.2. Становлення ринкового господарства у країнах Європейської цивілізації. Розвиток меркантилістської доктрини.....	153
6.3. Особливості первісного нагромадження капіталу та меркантилізму в провідних країнах Західної Європи та США.....	162
6.4. Становлення класичної політичної економії.....	173
6.5. Виникнення соціалістичних ідей. Економічні ідеї раннього утопічного соціалізму.....	187
Навчальний тренінг.....	189
Розділ 7. УТВЕРДЖЕННЯ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (КІНЕЦЬ XVIII СТ. – СЕРЕДИНА XIX СТ.). ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ПРО СУТЬ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	193
7.1. Утвердження ринкового господарства. Еволюція класичної політичної економії.....	193
7.2. Особливості розвитку ринкового господарства у провідних країнах Європейської цивілізації та його висвітлення в економічній думці.....	199
7.3. Розвиток соціалістичних економічних ідей.....	240
Навчальний тренінг.....	249
Розділ 8. СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРСТВА ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА УКРАЇНИ В XVI СТ. – СЕРЕДИНІ XIX СТ.	251
8.1. Значення політичного чинника для розвитку господарства українських земель. Регіонально-територіальний характер економіки України.....	251
8.2. Економічний розвиток українських земель у XVI ст. – середині XVIII ст.	253
8.3. Меркантилізм у суспільно-економічній думці України. Започаткування демократичної течії української суспільної думки.....	275
8.4. Господарство України в останній третині XVIII ст. – середині XIX ст.	280
8.5. Поширення ідей економічного лібералізму в суспільній економічній думці. Розвиток класичної політичної економії.....	296
Навчальний тренінг.....	304

Розділ 9. ГОСПОДАРСТВО ПРОВІДНИХ СУСПІЛЬСТВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ ХІХ СТ. – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.....	307
9.1. Загальні тенденції господарського розвитку країн Європейської цивілізації. Перша хвиля глобалізації	307
9.2. Маржиналізм. Становлення неокласичної економічної теорії.....	315
9.3. Втрата Великою Британією світового економічного лідерства. Кембриджська школа неокласики	334
9.4. Перетворення США на провідну індустріальну державу світу. Американська школа неокласики	343
9.5. Індустріальний розвиток Німеччини. Розвиток історичної школи. Соціальний напрям політичної економії як передумова появи інституціоналізму.....	351
9.6. Економічний розвиток Франції	363
Навчальний тренінг.....	366
Розділ 10. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В УКРАЇНІ (КІНЕЦЬ ХІХ СТ. – ПОЧАТОК ХХ СТ.).....	369
10.1. Утвердження ринкових форм господарства в Україні	353
10.2. Основні напрями економічної думки України. Місце української економічної думки у світовій економічній теорії	388
Навчальний тренінг.....	403
Розділ 11. РИНКОВІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТ. (1914–1940 рр.).....	405
11.1. Економічні наслідки Першої світової війни. Економічний розвиток провідних індустріальних країн Європи та США в 1918–1928 рр. Дезінтеграція міжнародної економіки. Посилення автаркічних процесів.....	407
11.2. Світова економічна криза (1929–1933 рр.). Становлення різних систем макроекономічного регулювання	415
11.3. Розвиток неокласики. Теорії ринку недосконалої конкуренції	424
11.4. Виникнення кейнсіанства. Теоретична система Дж.-М. Кейнса.....	432
11.5. Зародження і розвиток інституціонального напрямку економічної думки як обґрунтування соціального контролю суспільства над економікою.....	441
11.6. Еволюційна теорія Й. Шумпетера.....	451
11.7. Виникнення, сутність, методологічні засади та школи неолібералізму	455
11.8. Економічний розвиток європейських країн і США в період Другої світової війни та її вплив на структуру господарства	460
Навчальний тренінг.....	466
Розділ 12. ЕВОЛЮЦІЯ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В 50–80-Х РР. ХХ СТ.	469
12.1. Системоутворювальні фактори розвитку світової системи господарства та їх вплив на національні економіки	469
12.2. Економічна політика зростання. Теорії економічного зростання	506
12.3. Особливості змішаних економічних систем індустріально розвинених країн світу. Теорії трансформації ринкової економіки	535
12.4. Економічний розвиток у 70–80-х рр. ХХ ст. Антикризова політика у реформуванні господарств країн Західної Європи. Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст.....	555
Навчальний тренінг.....	582

Розділ 13. ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО ТРАКТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ (1914–1991 РР.)	585
13.1. Господарство України у міжвоєнний період в умовах ринкової економіки (1914–1939 рр.).....	585
13.2. Розвиток радянської соціалістичної економіки в Україні та його відображення в економічній думці	594
13.3. Спроби реформування соціалістичної економіки в 1985–1991 рр.	632
Навчальний тренінг.....	635

Частина III.

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ. ПОШУК ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 14. ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (90-ТІ РР. ХХ СТ. – ПОЧАТОК ХХІ СТ.)	639
14.1. Глобалізація та інформаційне суспільство	639
14.2. Домінантні напрями розвитку сучасної економічної теорії.....	669
Навчальний тренінг.....	753
Розділ 15. ЕКОНОМІКА НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ	757
15.1. Формування основ національної системи господарства (1991–1999 рр.).....	758
15.2. Стабілізація ринкової економіки України (2000–2008 рр.).....	766
15.3. Україна: сучасний стан економічного розвитку та його перспективи	774
Навчальний тренінг.....	778
ЕКОНОМІСТИ – НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ.....	781
ЛІТЕРАТУРА	785

ПЕРЕДМОВА

Історико-економічні знання є необхідною складовою професійної підготовки економістів. Їх завдання – розширити світогляд, сформувані економічне мислення та економічну культуру сучасного спеціаліста. Опанування світового і вітчизняного досвіду розвитку господарської практики та економічної думки, їх особливостей на різних етапах суспільної еволюції допомагає враховувати здобутки минулого, запобігати повторенню помилок, долати старі стереотипи і визначати нові аспекти проблем. В умовах інформаційно-комунікаційної революції та входження України в глобальний економічний простір більш актуальним стає питання інтелектуалізації праці та ролі людини в «новій економіці». Освітній рівень і потенціал особистості істотною мірою визначають і пришвидшують процес формування людини творчої (homo creator), здатної досліджувати, аналізувати, прогнозувати та використовувати здобуті знання у практичній діяльності.

Відомий економіст Й. А. Шумпетер писав: «Ніхто не зможе зрозуміти економічні явища будь-якої епохи, враховуючи сучасну, без належного знання історичних фактів, належного історичного чуття і того, що може бути назване історичним досвідом»¹. Американський історик економіки Д. Макклоскі справедливо зауважила, що економіст, який скаче на економічній нозі, піджав історичну, відрізняється вузьким поглядом на сьогоднішні проблеми, прихильністю до поточних і дрібних економічних ідей, нездатністю оцінювати сильні та слабкі сторони економічних даних і відсутністю вміння використовувати економічний аналіз до великих проблем².

Підручник з дисципліни «Історія економіки та економічної думки» укладено відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра за галузями знань 0305 «Економіка і підприємництво», затвердженої Міністерством освіти і науки України. Це інтегрований і структурований виклад історії економіки та історії економічної думки з метою розкриття їх нерозривного зв'язку. У підручнику на основі цивілізаційної парадигми суспільствознавства і зумовленої нею періодизації історико-економічного розвитку, системно-синергетичного підходу з використанням найновіших досліджень світової економічної науки висвітлено еволюцію і функціонування економічних систем, досліджено господарство країн Європейської цивілізації та викладено наукове розуміння їхньої економічної реальності представниками різних напрямів, течій і шкіл економічної думки. Висвітлення матеріалу завершується серединою другого десятиліття XXI ст.

¹ Шумпетер Й. Л. История-экономического анализа : пер. с англ. : в 3 т. / Й. А. Шумпетер ; под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экон. шк., 2001. – Т. 1. – С. 15.

² Мак-Клоски Д. Полезно ли прошлое для экономических наук? / Д. Мак Клоски // Thesis. – 1993. – Т. I, вып. 1. – С. 130–131.

Головне завдання підручника – узагальнити, систематизувати й інтегрувати наукові досягнення з історії економіки та історії економічної думки. Авторський колектив прагнув витримати загальну логіку розвитку історико-економічної науки, відобразити світове надбання економічних знань та історичного досвіду. На початку кожного розділу характеризуються цивілізаційні (політичні, соціальні, культурно-ідеологічні) фактори впливу на економічний розвиток, визначаються основні тенденції економічної теорії і господарської практики конкретного історичного періоду. Ґрунтовно досліджуються історичні процеси, методологічні та загальнотеоретичні погляди окремих учених, їхнє значення для економічної науки.

Кожний розділ завершується навчальним тренінгом, до складу якого входять контрольні запитання і завдання, навчальні й тестові завдання, список першоджерел та рекомендованої літератури. У пропонуваніх завданнях звертається увага на порівняльний аналіз економічних теорій і практики господарювання. У кінці підручника подано загальний список першоджерел і рекомендованої літератури.

За структурою викладу матеріалу підручник відповідно до міністерської та навчальної програми складається з 15 розділів.

Розділ «Предмет і метод економіки та економічної думки» знайомить з історією фундаментальних історико-економічних наукових дисциплін, проблемними питаннями їх наукової періодизації і пошуками парадигми пізнання суспільного розвитку. Проаналізовані основні моделі всесвітньо-історичного розвитку: унітарно-стадіальна, світо-системна, плюрально-циклічно-цивілізаційна і контамінаційна (компромісно-універсальна, синтезована, інтеграційна, полілінійна).

Розділ «Природа та еволюція господарства общинного суспільства» описує господарство та господарську діяльність в ранньопервісному і пізньопервісному суспільствах, формування східного і західного шляхів цивілізаційного розвитку, процес інституціоналізації суспільного життя (виникнення реципрокної та редистрибутивної систем розподілу матеріальних благ, влади-власності, племен-вождівств, соціального статусу).

Розділ «Господарство та економічна думка суспільств ранніх цивілізацій» розкриває основні характеристики економічного розвитку та економічної думки ранніх доосьових цивілізацій давньосхідного типу.

Розділ «Господарський розвиток та економічна думка суспільств традиційних (регіональних) цивілізацій у VIII ст. до н. е. – V ст. н. е. Становлення суспільств Східної та Західної цивілізацій» аналізує «осьовий час» як період глобальної системної трансформації духовного, політичного, економічного та соціального життя, світоглядні зміни в осмисленні економічних явищ і процесів. Характеризуються господарський розвиток традиційних регіональних суспільств Сходу, західна модель цивілізаційного розвитку, в межах якої виокремилися антична греко-римська і західноєвропейська ранньочивілізаційна системи.

Розділ «Господарство та економічна думка суспільств середньовічної Європи (кінець V–XV ст.)» визначає періодизацію, типологізацію та загальні ознаки феодальної системи господарства, висвітлює економіку суспільств західнохристиянської цивілізації та українських земель. Виклад матеріалу забезпечує можливості для порівняльного аналізу українського історичного досвіду з європейським.

Розділ «Господарство та економічна думка у країнах Європейської цивілізації (XVI – середина XVIII ст.)» дозволяє аналізувати інституціональні чинники становлення Європейської цивілізації як основи всесвітньої макроцивілізаційної системи, розвитку ринкового проіндустріального господарства, економічну думку у формі меркантилізму – першого теоретичного осмислення ринкового господарства, його торговельно-фінансової фази, та становлення і формування ідейно-теоретично-методологічних засад класичної політичної економії.

Розділ «Утвердження ринкового господарства та його особливості в окремих країнах Європейської цивілізації (кінець XVIII – середина XIX ст.). Економічна думка про суть та функціонування ринкової економіки» розглядає загальні закономірності та національні особливості утвердження ринкового індустріального господарства. Розкрито формування метамови економічної науки і базових теорій англійської, французької й американської шкіл класичної політичної економії як мейнстріму економічної думки, німецької історичної школи і соціалістичних учень як гетеродоксичних напрямів економічної думки.

Розділ «Становлення ринкових форм господарства та економічна думка України в XVI ст. – середині XIX ст.», ґрунтуючись на матеріалі попередніх двох розділів, висвітлює особливості господарського розвитку українських земель порівняно з західноєвропейськими країнами, формування української лінії в економічній думці.

Розділ «Господарство провідних суспільств Європейської цивілізації в умовах монополізації ринкової економіки в останній третині XIX – на початку XX ст. Розвиток економічної думки» визначає основні тренди періоду індустріальної змішаної економіки, характеризує їх прояви на першому етапі розвитку. Розкрито інструментарій неокласичної теорії, який запропонував реальний аналіз ринкових відносин, можливість прогнозування та надання рекомендацій економічним агентам. Описані дослідження німецької історичної школи, які наголошували на важливості морально-етичної сторони економічної науки, врахування національних особливостей і необхідності державного регулювання господарського розвитку.

Розділ «Особливості розвитку ринкового господарства та основні напрями економічної думки в Україні (кінець XIX – початок XX ст.)» розкриває вітчизнянню практику утвердження індустріальної економіки, основні напрями економічної думки.

Розділ «Ринкові економічні системи країн Європейської цивілізації у першій половині XX ст. (1914–1940)» описує основні проблеми функціонування світового і національних господарств, програми виходу з економічної кризи та їх реалізацію. Розбираються основні положення неокласичної, інституціональної терій та вчення Дж.-М. Кейнса.

Розділ «Еволюція ринкових економічних систем провідних країн світу та основні напрями економічної думки в 50–80-х роках XX ст.» головну увагу приділяє аналізу системоутворювальних факторів розвитку світової системи господарства та їх впливу на національні економіки, особливостям змішаних економічних систем індустріально розвинених країн світу. Розбираються конкретні положення неокласичного, традиційного, інституціонального та кейнсіанського напрямів економічної теорії.

Розділ «Господарство України та його трактування в економічній думці (1914–1991 рр.)» викладає складний і суперечливий розвиток радянської соціалістичної еко-

номіки в Україні та його відображення в економічній думці, спроби реформування соціалістичної економіки в 1985–1991 рр.

У розділі «Функціонування національних господарств у системі глобальної економіки (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.)» аналізуються фундаментальні пердумови, кількісна оцінка, принципові структурні зрушення, проблеми, напрями дослідження глобалізації як панівної теоденції сучасного періоду розвитку економіки та суспільства. Досліджується сучасний стан теоретико-економічного наукового знання.

Розділ «Економіка незалежної України» висвітлює основні тенденції соціально-економічного шляху України і формування концептуальних підходів до створення і розвитку сучасної індустріальної змішаної економіки глобалізованого трансформаційного простору.

Колектив авторів сподівається, що пропонований підручник допоможе студентам у засвоєнні знань і досвіду, нагромаджених людством на шляху економічного розвитку, в опануванні здобутків світової та вітчизняної економічної думки, сприятиме збагаченню економічного світогляду, розвитку творчості та формуванню високої професійної культури майбутніх фахівців.

ЧАСТИНА I

ГОСПОДАРСТВО ПЕРВІСНИХ СУСПІЛЬСТВ. ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ДОІНДУСТРІАЛЬНИХ РАННІХ І ТРАДИЦІЙНИХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

- ▶ ПРЕДМЕТ І МЕТОД ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
- ▶ ПРИРОДА ТА ЕВОЛЮЦІЯ ГОСПОДАРСТВА ОБЩИННОГО СУСПІЛЬСТВА
- ▶ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ РАННІХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ
- ▶ ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ ТРАДИЦІЙНИХ (РЕГІОНАЛЬНИХ) ЦИВІЛІЗАЦІЙ У VIII СТ. ДО Н. Е. – V СТ. Н. Е. СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬСТВ СХІДНОЇ ТА ЗАХІДНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЙ
- ▶ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ СЕРЕДНЬОВІЧНОЇ ЄВРОПИ (КІНЕЦЬ V–XV СТ.)

Розділ 1

ПРЕДМЕТ І МЕТОД ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- 1.1. Предмет і методологія історії економіки та економічної думки, її місце в системі економічних наук. Економічний мейнстрим.*
- 1.2. Розвиток історії економіки та економічної думки як науки і навчальної дисципліни.*
- 1.3. Проблеми періодизації історії економіки та економічної думки. Пошуки парадигми пізнання суспільного розвитку.*
- 1.4. Мета і завдання навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки».*

1.1. Предмет і методологія історії економіки та економічної думки, її місце в системі економічних наук. Економічний мейнстрим

Історія економіки та економічної думки є складовою системи економічних наук, загальний науковий об'єкт дослідження яких – економіка. Поняття «економіка» (з грецької – мистецтво ведення домашнього господарства) використовується для визначення сфери суспільного життя, де в процесі господарської діяльності людини виробляються, розподіляються, обмінюються і споживаються життєві (матеріальні та духовні) блага з метою задоволення потреб людини та суспільства.

Предметом історії економіки та економічної думки є:

- становлення, функціонування та розвиток економіки у процесі історичної еволюції на нано-, мікро-, мезо-, макро- і глобальному рівнях; конкретні форми становлення, розвитку і функціонування економічних систем у різні історичні епохи з урахуванням національних, природних, політичних, духовних та інших особливостей конкретних країн, їх угруповань, міжнародної економіки, системоутворювальні зв'язки економічних систем;
- історичний процес виникнення, розвитку, змагання та зміни економічної думки, закономірностей її еволюції та ролі в розвитку цивілізацій; етапні внески видатних особистостей, основних шкіл, течій та напрямів; аналіз фундаментальної бази хрестоматійних позицій економічної науки та сучасних економічних вчень; адекватність, повнота та достовірність теоретичного відображення закономірностей перебігу господарських процесів на певному етапі історичного розвитку;

- встановлення та дослідження методологічних засад історико-економічного аналізу, еволюції методів пізнання економічної дійсності.

У системі економічних наук та економічної освіти історія економіки та економічної думки – самостійна фундаментальна наука та навчальна дисципліна.

Історія економіки та економічної думки доповнює та поглиблює знання з політичної економії, мікро- і макроекономіки, функціональних і галузевих економічних наук, систематизує та аналізує економічні знання. У ній сконцентровано пізнавальний досвід поколінь з дослідження соціально-економічних проблем, який використовують для формування сучасної політики, теорії та практики. Історико-економічні знання у структурі кожної економічної науки постають у формі її історії, даючи змогу отримати інформацію про напрями, темпи та проблеми розвитку, методологічні аспекти дослідження. Історико-економічна наука забезпечує синтез історико-економічних і теоретичних знань сучасних економічних наук, відіграє роль пропагандиста інтеграції наукового принципу розвитку в галузевих і функціональних науках, є ініціатором постановки міждисциплінарних проблем, сприяє гуманізації наукового змісту економічних знань. Вона тісно пов'язана з історією, філософією, географією, соціологією, політологією та іншими суспільними науками.

Вивчення історії економіки та економічної думки зумовлює визначення об'єктивних закономірностей розвитку світової економіки, розкриття взаємозв'язку теорій та умов їх виникнення з потребами економічної практики. Дослідження господарського досвіду та сучасних проблем економічної теорії, проведення порівняльного історико-економічного аналізу дають змогу забезпечити єдність теорії, історії та соціально-економічної практики, ефективно використовуючи досягнення економічної науки сьогодні.

Історія економіки та економічної думки виконує такі функції:

- *світоглядну* – формування наукової картини світового процесу господарської еволюції людства;

- *акумулятивну* (нагромадження) – збір, вивчення та узагальнення господарського досвіду людства;

- *пропедевтичну* (підготовча) – визначення змісту базових економічних термінів на основі конкретних фактів з економічної історії;

- *формування реалізму економічного мислення* – вивчення й аналіз позитивних і негативних факторів, що впливають на досвід господарської діяльності людства;

- *методологічну* – історична ілюстрація та критика економічних законів і теорій економічної теорії, наукове обґрунтування нових економічних теорій;

- *прогнозування* – на основі використання досвіду передбачення майбутнього розвитку;

- *виховну* (гуманістичну) – уміння приймати рішення, враховуючи політичні та моральні чинники.

Сучасна наука виокремлює такі науково-організаційні форми історико-економічних досліджень, як економічна думка, економічне вчення, школа, течія та напрями економічної думки, теорія, концепція, погляд, гіпотеза. Поділ на школи, течії та напрями умовний, оскільки залежить від критеріїв, проблематики і методології, на які спираються дослідники у процесі їх визначення. У сучасній економічній

літературі відсутня термінологічна строгість. Як наслідок, часто безпідставно отожднюють ці поняття.

Економічна думка є найзагальнішим, широким і багатоплановим поняттям, що охоплює сукупність усіх поглядів і переконань, які існували та існують у суспільній свідомості.

Економічне вчення – це система упорядкованих та пов'язаних між собою поглядів і думок, в яких сконцентровано теоретико-методологічне відображення історичного процесу пізнання економічних явищ і процесів, система поглядів у певний період розвитку знань.

Напрямок економічної думки – наймасштабніше утворення в історії економічної думки, яке охоплює сукупність течій, які відстоюють базові принципові положення та еволюціонують протягом тривалого історичного періоду.

Течія економічної думки – сукупність шкіл, які пропонують альтернативні варіанти або модифікації розвитку єдиних вихідних положень економічних досліджень.

Школа економічної думки – сукупність економічних теорій, об'єднаних базовими принципами, спільністю та наступністю методів.

Теорія – це структурована (за допомогою наукових категорій, понять і законів) система достовірних теоретичних та емпіричних знань, яка дає цілісне пояснення всього різноманіття фактів і подій господарського життя певної економічної системи.

Концепція – сукупність або система поглядів, спосіб розуміння, тлумачення певного предмета, провідний задум, що визначає стратегію дослідження.

Гіпотеза – припущення, міркування про закономірний (причинний) зв'язок явищ на основі спостережень і суджень.

Погляд – це напрям думок, позиція, переконання.

Методологія історії економіки та економічної думки. Прогрес наукового знання досягається як в теоретичному пізнанні, так і в методах, що використовують дослідники. Теорія та методологія утворюють внутрішню єдність. Якщо предмет науки розкриває, що пізнається, то методологія науки – як пізнається.

Методологія наукового дослідження охоплює фундаментальні положення, які використовуються як аксіоми дослідження, методи і принципи пізнання. Науковий метод – це шлях пізнання, сукупність взаємопов'язаних засобів і правил дослідження та здобуття знань, їх обґрунтування. Застосування окремих методів не може бути довільним. Вони повинні відповідати особливостям предмета дослідження. Принципи методології – це певні визначальні установки суб'єкта пізнання щодо відносності, можливості, допустимості та доцільності використання того чи іншого методу в науково-пізнавальній діяльності, а також на підставі яких здійснюється оцінювання ступеня істинності отриманого знання. Функціональна роль методології полягає у побудові певного теоретичного обґрунтування, виявленні внутрішньої логіки формування системи теоретичного знання, взаємозв'язку його структури та механізму функціонування. Від характеру обраних методів і принципів багато в чому залежать результати дослідження, його достовірність, рівень всебічності, ступінь переконливості та істинність.

Існують дві традиції вивчення історії науки: *презентизм* – бажання розповісти про минуле мовою сучасності і *антикваризм* – відтворення минулого у внутрішній цілісності, без посилок до сучасності.

Українські дослідники вважають, що методологічні засади історії економіки та економічної думки ґрунтуються на використанні загальнонаукових і спеціальних методів економічної науки. *Методологія історико-економічного аналізу є системною конструкцією, до якої належить сукупність методів і принципів наукового пізнання.*

Відбувається оновлення методології економічної теорії. Переосмислюються положення класичної парадигми¹ пізнання Декарта–Ньютона і поширюється застосування системно-синергетичної парадигми.

Згідно з *загальною теорією систем*, розробленою в 30-х рр. ХХ ст., по-перше, система аналізується як множинність взаємодіючих елементів, об'єднаних структурою зв'язків, що забезпечують взаємосприяння та взаємообмеженість їх властивостей і функцій; по-друге, використовуються принципи диференціації та інтеграції, коли визнається об'єктивна необхідність поділу конкретної системи на частини з подальшою інтеграцією їх у цілісність, що має нові якості; по-третє, як стимул розглядається не причина (минула подія), а результат.

Основою синергетики є теорія відкритих нерівноважних і необоротних систем, створена в середині ХХ ст. брюссельською школою термодинаміки І. Пригожина. Остання дала назву новому науковому напрямку – синергетика. Вона поєднує структурно-функціональний аспект системного підходу з дослідженням системи в її розвитку через діалектику порядку та хаосу.

Синергетика – це концепція самоорганізації систем, зокрема людського суспільства, яка відкидає запрограмованість розвитку початковими умовами, визнає об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки, випадковість і спонтанність, можливість і дійсність, багатоваріантність розвитку із періодами стабільності, нестійкості та нерівноваги в *«точці біфуркації»*, що означає кризу системи та вузловий момент історії, коли відбуваються взаємопов'язані трансформації економічної, політичної, соціальної та культурної сфер життєдіяльності людини. Трансформація суспільства розглядається як процес виникнення «порядку із хаосу». Виходячи на новий рівень самоорганізації, система вибирає один з декількох варіантів руху. Для характеристики ситуацій великої складності та високого динамізму, пришвидшення темпів змін американський учений Дж. Розенау запропонував поняття «турбулентний стан». Відмова від єдиного критерію та визнання багатоваріантності розвитку системи є базовим принципом сучасного наукового мислення, сучасною концептуально-теоретичною основою праць економістів.

Сучасна економічна теорія та історико-економічна наука ґрунтуються на еволюційній парадигмі. Еволюційна економічна теорія розглядає економічну систему в динаміці, зростанні, розвитку та вдосконаленні як природно-історичний процес. Методологія еволюційної економіки спирається на діалектичну філософію та логіку, розкриття причинно-наслідкових зв'язків і залежностей у розвитку економічних систем, єдність теорії та практики, закони еволюції органічної системи.

Метод наукової абстракції дає змогу відобразити загальні та найсуттєвіші властивості економічного життя суспільства, що узагальнюються поняттям «економічні категорії».

¹ З грецької «paradigma» – «приклад, зразок». Тракується як матриця, програма дослідження, фундаментальна картина предмета наукового аналізу.

Метод емпіричного дослідження (спостереження, порівняння, вимірювання, систематизація подій і фактів) допомагає описати, порівняти, дослідити та узагальнити реальні економічні явища, сформулювати знання про економічну дійсність. Цей метод спирається на філософію позитивізму, яка критерієм істини вважає два головних принципи: *верифікації* (перевірка гіпотези, теорії) та *фальсифікації* (заперечення гіпотези, теорії). Емпіричний метод використовує *економічна компаративістика*, що досліджує розвиток економічних систем та його соціально-економічні наслідки в різних зіставленнях у національному, регіональному та світовому масштабах, тенденції та особливості розвитку економічних систем постсоціалістичних країн в умовах ринкових перетворень.

В оцінюванні історичних фактів і подій значну роль відіграють *кліометричні дослідження*, що використовують статистичні методи дослідження за допомогою ЕОМ, моделювання, аналогії й альтернативи для пояснення минулого, економічну теорію для вивчення економічної історії.

Історико-економічний аналіз – це поглиблене дослідження системності, рівня інтегрованості та причинно-наслідкового механізму процесу економічного розвитку, відмова від догматичного розуміння історії розвитку економіки та визнання плюралізму форм теоретичного відображення економічної дійсності.

Вирішальне значення у методологічному арсеналі має *системно-структурний (системно-функціональний) метод*, згідно з яким економіка вивчається як система з широкими функціональними зв'язками, коли ціле та його частини взаємопов'язані різноманітністю внутрішніх і зовнішніх зв'язків, структурних елементів та рівнів.

Історико-генетичний метод дає змогу з'ясувати послідовний аналіз фактів і процесів генезису та еволюції об'єктів дослідження, розкрити причинно-наслідковий механізм розвитку економіки, визначити місце і роль теорії у сукупному системному знанні певної історичної доби, розкрити зв'язок між теоріями минулого та сучасного, взаємозв'язок ідей з політикою та практикою.

Історико-порівняльний метод порівнює об'єкти історико-економічного дослідження у часі та просторі, виявляє взаємодію загального, особливого та одиничного в економічному розвитку. *Історико-типологічний метод* виявляє однотипні властивості та ознаки у різних явищах і подіях економічного життя. *Порівняльно-статистичний* – отримання, обробка, збирання і відбір, класифікація і аналіз історико-статистичної інформації. *Монографічно-дедуктивний метод* встановлює загальні закономірності через вивчення окремих економічних структур. *Проблемно-логічний метод* дослідження розкриває глибинні сутнісні характеристики на основі виявлення внутрішньої логіки, дає змогу представити розвиток економіки та економічної науки як об'єктивно зумовлену історію.

Історико-економічна наука використовує також *метод економічного моделювання*, що здійснює пошук найбільш ефективних, оптимальних схем організації економічних систем, є формалізованим описом і кількісним виразом економічних процесів і явищ. *Метод ідеальних типів* є теоретичною моделлю, що найповніше відображає певний стан господарської системи, її ідеальний тип, використовується для розкриття особливостей господарської сфери конкретного суспільства на відповідному етапі його історичного розвитку. *Метод контрфактичних моделей* визначає можливості альтернативних шляхів розвитку, висвітлює невикористані можливості, ставить питання, як результати могли б змінювати, значення позитивних

і негативних сторін реального процесу. *Абсолютистський* (від лат. «*absolutes*» – «необмежений, довершений») підхід полягає у розгляді теорії як безперервного прогресу від помилкових тверджень до істини, яка зводиться в «абсолют». Цей підхід виключає можливість існування інших методологічних підходів. *Кумулятивний підхід* (від лат. «*simulatio*» – «збільшення, накопичення») припускає, що нові за часом теорії є безперечно кращими від «старих», а отже, вивчати останні необов'язково. *Релятивістський підхід* (від лат. «*relativus*» – «відносний») відкидає можливості пізнання об'єктивної істини взагалі на підставі повної відносності всіх людських знань. Використовують також метод *соціологічних дослідів і соціальної психології*.

Серед методів історико-економічної науки особливе значення мають організаційний підхід та процесний аналіз господарської системи. *Організаційний підхід* передбачає встановлення цілісних (емерджентних) характеристик господарської системи: цілей, господарських форм, мотивів діяльності та характеру взаємодії між ними. *Процесний аналіз* передбачає вивчення необхідних суспільних умов (економічних інститутів) та перебігу процесів господарської взаємодії. Застосовують спеціальні історичні методи дослідження: *хронологічний, синхронний, діахронний* (метод періодизації), *історичне моделювання*.

Методологи економічної науки наголошують на існуванні шкіл економічного аналізу кожного з основних напрямів економічної думки: маржинальної методологічної школи, неокласичної, австрійської, кейнсіанської, інституціональної та ін. Увага акцентується на синтезі методологічних підходів в економічних дослідженнях. Виокремлюють два види синтезу: внутрішньодисциплінарний і міждисциплінарний. Останній реалізується як *економічний імперіалізм*, під яким розуміють метод дослідження і тип міждисциплінарної взаємодії в соціальних науках, змістом якого є теза: оскільки будь-яка діяльність людини раціональна, вона є предметом економічного аналізу; *економічна васальність*, коли економічні дослідження здійснюються відповідно до теоретико-методологічних засад іншої науки; *рівноправне співробітництво* за умов поглиблення і збагачення всіх теорій і методології¹.

Обґрунтовується перспективність *методологічного інституціоналізму* – методу інституціонально-еволюційного дослідження, який поєднує такі принципи, як визнання наукових напрямів специфічними інститутами, відмова економістів від соціальної нейтральності пізнання, конкуренція наукових співтовариств на основі довіри та репутаційного капіталу, дослідницьких угод і стратегій².

Науковці, досліджуючи процес еволюції історико-економічної науки, використовують різні моделі її розвитку.

Кумулятивна модель французького вченого **П. Дюгема** (1861–1916) розглядає розвиток науки як еволюційний поступально-неперервний спадкоємний накопичувальний процес, наукове знання – як сукупність фактів, теорій та методів, які поглиблюють, розширюють і доповнюють ідеї, нагромаджені людством.

Фальсифікаційна модель розвитку науки англійського дослідника **К. Поппера** (1902–1994) стверджує, що розвиток науки є циклічним процесом висування гіпо-

¹ Орехов А. М. Методы экономических исследований : уч. пособ. / А. М. Орехов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 20.

² Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 90–97.

тез, їх фальсифікації (спростування) у процесі емпіричних перевірок (через експеримент і спостереження). Наукові знання формуються шляхом припущення та спростування, усунення виявлених наукових помилок і висування нових наукових гіпотез (механізм спроб і помилок).

Згідно з моделлю «наукових революцій» американського вченого **Т. Куна** (1922–1996), базовим структуроутворювальним елементом науки є парадигма (дисциплінарна матриця), яку він трактував як визнані наукові досягнення, які протягом певного часу формують модель проблем та шляхи їх розв'язання науковому співтовариству; сукупність переконань, ідеалів, методів і схем дослідницьких програм науковців певної групи, в рамках яких визначаються вибір проблем і запропоновані рішення. Наука проходить три періоди розвитку: *допарадигмальний* (теоретико-методологічного суперництва і дискусій), *парадигмальний*, або «*нормальної науки*» (накопичення знань, розвиток не виходить за межі прийнятої парадигми) і *постпарадигмальний* (поява аномалій/фактів, які науковці не можуть пояснити в межах парадигми, поява альтернативних теорій, криза, вихід з якої можливий через а) доведення панівною парадигмою своєї спроможності розв'язати проблеми, б) відкладання вирішення проблеми, в) наукову революцію шляхом зміни однієї парадигми іншою. Погляди Т. Куна еволюціонували від визнання конкретної парадигми наукового знання в кожний історичний період до можливості співіснування декількох парадигм.

Модель наукових дослідних програм британського філософа та історика науки **І. Лакатоса** (1922–1974) ґрунтується на твердженні, що наукове знання у кожний період розвивається через конкурентні відносини або боротьбу науково-дослідних програм як сукупності динамічних і послідовних теорій, структура кожної з яких охоплює «жорстке ядро», «захисний пояс», негативну евристику і позитивну евристику. «*Жорстке ядро*» розглядається як фундаментальні аксіоматичні теоретичні основи та методологічні принципи, які вважаються незаперечними в межах науково-дослідної програми. «*Захисний пояс*» програми – це гіпотези, теоретичні положення і граничні умови, які постійно розвиваються, змінюються та оновлюються під впливом наукової критики («спростовувальні варіанти» програми). Негативна евристика – це обмеження у формі правил, яке забороняє зміну тверджень, включених у «жорстке ядро». Позитивна евристика складається з доводів і припущень, які дозволяють спростування, зміну, розвиток і модифікацію «захисного поясу» дослідної програми. Еволюція конкретної програми відбувається за рахунок уточнення, зміни «захисного поясу». Руйнування «жорсткого ядра» означає відміну програми і заміну її конкурентною. І. Лакатос виокремлює два періоди в розвитку науки: прогресивний, коли позитивна евристика виконує функції захисту «жорсткого ядра» через висування нових гіпотез, відбувається зростання знання і розширюються емпіричні та теоретичні можливості програми; регресивний, коли теоретичне зростання відстає від емпіричного, втрачається сила передбачення, нові знання досліджуються конкурентною програмою. Зміна основних наукових дослідних програм є науковою революцією. Сучасна наука характеризується плюралізмом і конкуренцією дослідних програм.

Модель циклічного розвитку французьких вчених **Ш. Жіда** і **Ш. Піста** доводить циклічний характер еволюції економічної думки. В конкретно-історичних умовах па-

нує певна теорія, яка відступає під натиском інших ідей, потім повертається в новій формі на новому етапі розвитку.

Еволюційна економічна теорія Й.-А. Шумпетера (1883–1950) розглядає розвиток економічної науки як об'єктивно зумовлені етапи: внутрішні ендогенні зміни; нововведення, що долають супротив, порушуючи безперервність, і через «творче руйнування» виходять на новий ступінь розвитку. Й.-А. Шумпетер вважав, що наука стала галуззю народного господарства із продуктом, який нічим не відрізняється від виробничого продукту.

Аналізуючи моделі розвитку науки, австрійський вчений, представник еволюційної теорії пізнання **Е. Езер** стверджував, що *історичними фазами розвитку науки* є перехід від теоретичного стану до первинної теорії, від теорії до її альтернативи, від паралельних теорій до універсальної теорії, від теорії, заснованої на чуттєвому досвіді, до абстрактної теорії зі зміною всіх понять.

1.2. Розвиток історії економіки та економічної думки як науки та навчальної дисципліни

Основні етапи розвитку історії економіки як науки. У процесі розвитку історія економіки змінила кілька назв: «Економічна історія», «Історія світової економіки», «Історія господарського побуту», «Історія народного господарства», «Історія економіки».

Початковий етап еволюції історико-економічних знань сучасна економічна наука окреслює працями видатних філософів, істориків та політичних діячів Стародавньої Греції (Ксенофонта, Платона, Арістотеля) та Стародавнього Риму (Варрона, Вітрувія, Плінія Старшого). Їх твори охоплювали історико-економічні фрагменти, використані з метою узагальнення та аналізу господарського досвіду.

Зародження і становлення спеціальних історико-економічних досліджень відбулось протягом XVI – першої половини XIX ст. З'являються галузеві історико-економічні праці. В 1514 р. у Франції було видруковано «Трактат про асс»¹ Г. Бюде, у 1546 р. – Г. Агріколи «Про родовища і рудники в старі та нові часи», на початку XVII ст. – І. Лафема «Історія торгівлі Франції», І. Верденгагена «Трактат про ганзейські республіки». Питання з історії економіки та господарського побуту розробляли представники концепції меркантилізму, англійської та французької шкіл класичної політичної економії, школи фізіократів. Автори використовували історико-економічні факти, їх порівняльний історико-економічний аналіз з метою узагальнення господарського досвіду як підґрунтя теоретичних висновків.

Економічна історія як самостійна наука (традиційна економічна історія) сформувалась у другій половині XIX ст., виділившись з політичної економії. Значний вплив на її розвиток мали праці таких науковців, як А. Тойнбі, Дж. Ешли, Ф. де Куланж Нума Дені, К. Бюхер, М. Вебер, В. Зомбарт, К. Маркс, М. Ковалевський, П. Виноградов, І. Кулішер. Сформувалися англійська, французька, німецька та російська школи економічної історії, визначився її понятійний апарат. Це була виключно описова дисципліна, позбавлена міцної теоретичної бази.

¹ Асса – давньоримська монета.

У межах економічної історії наприкінці XIX – на початку XX ст. сформувалася школа (напрямок) аналізу економічної динаміки, що вивчала довготермінові тенденції розвитку економіки й економічного зростання. Представниками цієї школи були М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, Е. Варга, С. Джевонс, А. Афталъон, Й. Шумпетер. У 1917 р. у США було створено Комітет економічних досліджень (з 1920 р. – Національне бюро економічних досліджень), що займалося проблемами аналізу економічного циклу, у тому числі кількісного аналізу економічного розвитку.

Школа «Аналіз» сформувалася у Франції в першій половині XX ст. Найвидатніші представники цієї школи: М. Блок, Л. Февр, Ф. Бродель, Л. Каміль. Вони акцентували увагу на вивченні чинників економічного розвитку (клімату, географії, демографічної ситуації), шляхів сполучення, торгівлі тощо. Видавали журнал «Аналіз: економіка, суспільство, цивілізація».

Нову економічну історію (кліометрику і власне нову економічну історію) як інституціональну і домінуючу в 60–80-х рр. XX ст. представляють переважно американські вчені А. Конрад, Дж. Мейєр, С. Енгерман, Р. Фогель, Д. Норт. Вони використовували статистичні методи дослідження за допомогою ЕОМ і моделювання, аналогії й альтернативи для пояснення минулого, економічну теорію для вивчення економічної історії, методи контрфактичних моделей, історичний і еволюційний.

Напрямок «історична економіка» виник у 70-х рр. XX ст. як синтез нової економічної історії й аналізу довготермінових тенденцій економічного розвитку. Він охоплює широке коло історико-економічних проблем, серед яких домінують проблеми економічного зростання, а саме: роль в економічному розвитку науково-технічного прогресу та технологічних революцій, фінансової системи, трудових відносин і ринку робочої сили, держави. Найвідоміші представники цього напрямку – Ф. Бродель, В. Росту, М. Фрідмен.

Новітня економічна історія (П. Девід, Б. Артур) ґрунтується на теорії інституціональних змін Д. Нортона і використовує дослідження QWERTY-ефектів (ефект блокування) для доведення залежності історії країн від попереднього розвитку, від минулого інституціонального вибору, який був швидше випадковою подією, ніж закономірністю, впливає на послідовність економічних змін і можливий результат.

Економічна історія займає важливе місце в економічних дослідженнях. Так, у Великій Британії з 1926 р. діє Товариство економічної історії, що видає журнал «Economic history Review» і серійне видання «Дослідження з економічної історії». Починаючи з 60-х рр. XX ст. регулярно проводяться міжнародні конгреси з економічної історії, працюють численні центри (у тому числі Паризький і Ліонський центри економічної та соціальної історії) з організації та координації досліджень з історико-економічної проблематики. З 1962 р. активно працює Міжнародна асоціація економічної історії. У Римі з 1972 р. видається загальноєвропейський журнал «The Journal of European economic history». Друкуються документи епохи Середньовіччя та Нового часу, монографії із загальних питань історії економіки, її окремих сфер, галузей, інститутів тощо.

Формування історії економічної думки як науки було започатковано в кінці XVIII ст., коли з'явилися перші огляди економічної думки у працях П. Дюпона де Немюра і А. Сміта. У 1826 р. англійський історик політичної економії Дж.-Р. Мак-Куллох

з погляду рикардіанської ортодоксії опублікував «Історичний нарис виникнення науки політичної економії», у 1845 р. – першу анотовану бібліографію економічної теорії. Економічні погляди досліджували Ж.-Б. Сей, французький економіст Ж. Бланкі, представники історичної школи. У 1858 р. І. Вернадський опублікував «Нарис історії політичної економії». Ірландський вчений Дж.-К. Інгрем друкує «Історію політичної економії» (1888 р.), що ґрунтувалася на критиці англійської політичної економії з позицій історичної школи. Упродовж кінця ХІХ – ХХ ст. з'явилися дослідження економічної думки Ш. Жіда і Ш. Ріда, А. Грея, Й. Шумпетера, М. Блауга, Є. Жамса, Б. Селігмена, Т. Негоші, Р. Халброннера та ін.

Становлення економічної історії та історії економічної думки як самостійних наук зумовило їх викладання в європейських вищих навчальних закладах як окремих навчальних дисциплін. Економічна історія та історія економічної думки – це обов'язкова складова підготовки економістів, юристів, політологів, соціологів на Заході. Кафедри економічної історії працюють в усіх університетах Європи. У США економічна історія злилася з економічною теорією в одну дисципліну.

Радянська історико-економічна наука була класовою, партійною наукою з марксизмом-ленінізмом як методологічною основою. Вагомий внесок у дослідження історії економіки зробили С. Архангельський, І. Гладков, В. Кузисин, А. Люблінська, П. Лященко, К. Пажитнов, В. Семенов, С. Сказкін, С. Струмилін, П. Хромов, А. Чистозвонов, В. Чунтулов, І. Штаерман та ін.

В Україні історико-економічні проблеми досліджуються у працях В. Гринчуцького, Л. Горкіної, Т. Дерев'янкіна, М. Зверякова, С. Злупка, П. Леоненко, С. Мочерного, О. Онищенко, Ю. Пахомова, М. Уперенка, А. Чухна, В. Юрчишин та ін. Українські вчені традиційно питання світової думки пов'язували з аналізом економічно-соціальної ситуації в Україні.

1.3. Проблеми періодизації історії економіки та економічної думки. Пошуки парадигми пізнання суспільного розвитку

Наукова періодизація – це узагальнена характеристика об'єкта дослідження шляхом поділу процесу розвитку на якісно відмінні періоди, усвідомлення його структурної еволюції в кожному конкретний період розвитку. Питання періодизації історичного розвитку господарських систем є дискусійним у вітчизняній і зарубіжній історико-економічній науці. На сьогодні загальноновизнаної обґрунтованої концепції періодизації, яка охоплює всю історію людства, не існує.

Функціонально-пізнавальне значення *періодизації історії економіки* полягає у визначенні логіки історичного розвитку господарських систем суспільства, характеристикі їхніх ключових періодів та етапів розвитку, якісних змін в них, дослідженні процесу зростання цілісності системи. *Періодизація історії економічної думки* ґрунтується на відтворенні особливостей економічних ідей у кожному конкретний період їх розвитку, врахуванні спадкоємності економічних знань, виявленні основних віх поступального розвитку.

Суперечливим залишається питання віку економіки. Основними є три позиції: первісне суспільство було доекономічним періодом розвитку людства, передісторією

розвитку економіки. Отже, історія економіки почалася із становленням ранніх цивілізацій, створенням додаткового продукту, товару і ринкових відносин; становлення економічного суспільства збігається з віком людини сучасного типу; економіка сформувалася у процесі неолітичної революції; розгляд західною економічною наукою історії економіки як виникнення і розвиток лише ринкової економіки, починаючи з XVI ст.

З'ясування критеріїв періодизації розвитку економіки та економічної науки стало важливою науковою проблемою. Більшість сучасних дослідників наголошують на відмінностях у періодизаціях історико-економічної науки та загальної історії. Предметом останньої є певні часові та просторові межі, в яких відбувається розвиток людського суспільства, перебіг історичного процесу. В зв'язку з цим події подаються в історичній ретроспективі, відповідно до історичної послідовності їх виникнення та розвитку. Історико-економічна наука досліджує якісні зміни в господарській системі та економічній думці, що виникли в результаті історичної еволюції. Отже, визначальними критеріями періодизації є зміни в процесі розвитку економіки та економічної науки з урахуванням історико-хронологічного підходу.

Основою сучасних концепцій періодизації економічного розвитку є розгляд даної проблеми, по-перше, в контексті цілісного осмислення всесвітньо-історичного соціокультурного процесу, який розглядається як система з підсистемами: економічною, соціально-політичною, культурно-інформаційною, їх взаємопов'язана якісна трансформація, по-друге, через визнання ідеї багатofакторності соціокультурного, у тому числі історико-економічного процесу (відносин економічної власності, технологічного способу виробництва, рівня розвитку товарно-грошових відносин, способу управління та координації економічної діяльності тощо), по-третє, на основі системно-синергетичної концепції, *по-четверте*, визнання умовного і схематичного характеру філософських моделей всесвітньо-історичного розвитку. **На сьогодні репрезентовані основні моделі: унітарно-стадіальна, світосистемна, плюрально-циклічно-цивілізаційна і контамінаційна (компромісно-універсальна, синтезована, інтеграційна, полілінійна), які спрямовані на створення загальної картини еволюції людства.**

У рамках унітарно-стадіального підходу до періодизації всесвітньо-історичного процесу сформувалися конкуруючі парадигми: *лінійно-стадіальна (еволюційно-прогресивістська), формаційна і модерністська*. Їх об'єднують спільні теоретико-методологічні положення жорсткого ядра: визнання суб'єктом історичних процесів суспільство як соціальної системи, яка складається з окремих соціально-історичних організмів та їх систем, абсолютизація розвитку як прогресивно-еволюційного історичного процесу у просторі та часі, лінійно-стадіального, монодетермінованого, неперервного і безкінечного, поступально-необоротного з єдиними для всіх народів соціальними, культурними та економічними моделями, які не можуть бути пропущені та не повторюються, зміна яких досліджується з погляду еволюції всієї системи. Економічна еволюція є складовою соціальної еволюції. Відмінності в розвитку народів є наслідком їх різностадіальності. Головна увага приділяється вивченню історичних процесів у часі на основі внутрішніх (ендогенних) механізмів розвитку.

Погляди про поступальний рух економічного життя присутні у мислителів античності Демокріта, Дикеарха, Епікура, Т.-Л. Кара, які розповідали про розвиток форм господарської діяльності людини від полювання і збиральництва до скотарства і землеробства,

освоєння людиною вогню, послідовність використання знарядь праці з дерева, каменю, міді та відкриття заліза. У добу середньовіччя бл. Августин започаткував релігійно-філософську періодизацію історичного розвитку на основі Біблії як здійснення задуму Бога (провіденціалізм). У XV–XVI ст. у працях Ф. Патріці, І. Барбаро, Г. Агріколи, А. Рамеллі тощо формується ідея промисловості (ремесла) як джерела розвитку суспільства.

Ідея історичного прогресу сформувалася як складова філософських учень у добу Відродження і Модерну (XVI–XVII ст.) з утвердженням раціоналістичної філософії та нової загальнонаукової парадигми пізнання природничих і суспільних процесів Декарта–Ньютона. У XVIII ст. у добу європейського Просвітництва, Розуму і Філософії ідея прогресу розвинулася в *раціоналістичну теорію суспільного прогресу*. Вона охопила філософські, економічні та соціальні вчення того періоду, стала основою утвердження унітарно-стадіальної моделі історичного розвитку. Сформувалися *лінійно-стадіальні схеми людської історії*: дикість – варварство – цивілізація (Ж. Боден, А. Фергюссон), чотиристадійна періодизація на основі зміни форм господарської діяльності від мисливства, приручення тварин до землеробства і комерційного суспільства, з якими пов'язували відносини власності та структури влади (Ж.-А. Кондорсе, А. Сміт, Ф. Кене, А.-Р. Тюрго, Ж.-Ж. Руссо); античність – середні віки – новий час (К. Келлер). У XVIII ст. отримали статус наукові поняття «феодальне право», «феодальні порядки», «феодальний лад», «феодальне суспільство», «феодалізм», «капітал» і «капіталіст».

У XIX ст. сформувалася *еволюційно-прогресивістська парадигма*, основою якої були теорія соціальної еволюції та концепція основоположної ролі матеріального виробництва в суспільному житті (філософи К.-А. Сен-Сімон, О. Конт і Г. Спенсер, культурологи та економісти Л. Г. Морган, Р. Джонс, Ф. Ліст, Ф. Тенніс). На думку К.-А. Сен-Сімона, суспільні системи по висхідній проходять три стадії: античну, засновану на рабстві, середньовічну – феодально-станову з християнством, з XV ст. – індустріальну, основою якої є промисловість, плановість і централізм в управлінні економікою. У другій чверті XIX ст. археологи Х. Томсен і Й. Ворсо розробили періодизацію археологічних пам'яток: кам'яний, бронзовий і залізний віки, яку науковці використовують для характеристики історичної еволюції, досліджуючи суспільний і технологічний розвиток. Розвивалася ідея вирішальної ролі економічних факторів у суспільному розвитку (економічний детермінізм). У науковий обіг були введені поняття «продуктивні сили суспільства», «спосіб виробництва і розподілу», «економічна структура нації», «промислова революція», «капіталізм».

У другій половині XIX ст. *сформувався історико-економічний напрям досліджень*, який представляли історики, економісти, соціологи і який отримав назву «*економічна історія*». Поширилися стадіальні моделі представників німецької історичної школи, які запропонували різні варіанти періодизації на основі мінових концепцій (способу розподілу та обміну життєвих благ), їх узагальнення наступне: натуральне самодостатнє господарство в первісних, античних і середньовічних суспільствах – грошове господарство мануфактурного періоду – розвинене кредитне господарство, в якому функціонують сформований національний ринок, істинний капіталізм, повністю реалізуються такі економічні категорії, як капітал і процент.

У 20–40-х рр. XX ст. *ідеї прогресу і лінійно-стадіального розвитку розвивали представники неоеволюціонізму* (економічні антропологі, культурологи і

соціологи). Вони були доповнені концепціями однолінійного, універсального і багатолінійного еволюціонізму. Принципово важливою була ідея полілінійності (поліваріантності) еволюції, взаємозв'язку розвитку суспільства і умов зовнішнього середовища, формування різних типів техно-екологічних систем. Зроблено висновок, що однолінійність не заперечує багатолінійну еволюцію, між ними відсутні істотні відмінності. Соціальна еволюція не має заданого напрямку, періоди прогресу чергуються з періодами інволюції, базисним критерієм соціальної еволюції є структурні зміни. Вирішальним чинником еволюції суспільства вчені вважали технічний та технологічний поступ. Британський археолог і антрополог Г.-В. Чайлд у працях 1950-х рр. обґрунтував поняття «*неолітична революція*» як перехідний період від стадії привласнювального господарства (дикунства) до відтворювальної економіки (варварства) та «*міська революція*», змістом якої є поява перших міст як осередків цивілізаційного життя, перехід від первісності (варварства) до цивілізації.

Принципово новою була концепція «*осьового часу*» К. Ясперса, викладена у книзі «Джерела історії та її ціль» (1949). Обґрунтовується єдність людства і світового історичного процесу, джерелом якого є соціально-духовний фактор. В історії виокремлюються чотири періоди: 1) доісторичний (від виникнення людини до кінця IV тис. до н. е.); 2) великих культур давнини (з кінця IV тис. до VIII ст. до н. е.); 3) осьового часу (800–200 рр. до н. е.); 4) епоха науки і техніки (з XVI ст. – наш час). Найважливішою віхою був період «осьовий час», який вчений визначив як загальнолюдську добу розуму і особистості, коли паралельно, незалежно один від одного в п'яти світових центрах цивілізаційного розвитку – грецькому, іудейському, іранському, індійському та китайському – виникли релігійно-філософські течії (антична, іудаїзм, зороастризм, буддизм, веданта, даосизм), які усвідомлювали конкретну особу як суб'єкта культурно-історичного процесу, який почав протиставляти себе соціальній реальності та державній владі.

У 50–90-х рр. XX ст. економісти, історики, соціологи історію людства розглядали як стадійний односпрямований соціокультурний поступ, що пройшов стадії доіндустріального та індустріального суспільств, основою розвитку яких є прогрес розуму, науки, техніки та економіки. Вчені зосереджували увагу переважно на двох проблемах: 1) механізмах переходу від привласнювального до відтворювального господарства і цивілізації; 2) концепціях індустріального суспільства.

Американський економіст, історик і антрополог К. Поланьї у праці «Велика трансформація: політичні та економічні джерела нашого часу» (1944), досліджуючи економічні системи докапіталістичного і капіталістичного суспільства, зробив висновок, що економічний розвиток необхідно розглядати в контексті єдності з культурними, політичними і соціальними суспільними традиціями. Він обґрунтував такі твердження:

- у докапіталістичних суспільствах економічні відносини не мають базового значення, існують як складова соціокультурної системи. Економічна діяльність людини підпорядкована загальній системі його соціальних зв'язків. Авторитет і соціальний престиж забезпечують провідне місце людини в суспільному житті. Економічний процес організований через посередництво соціальних інститутів (родинні зв'язки, шлюб, вік, вірність, покровительство тощо), а не економічних. Господарство розвивалося на основі одного або поєднання принципів: *реципрокності* як добровільного взаємообміну дарами залежно від обов'язків членів суспільства, коли кожний на-

магається внести у спільне надбання общини максимум з метою отримання загальної шани і соціальних привілеїв (домінує на стадії ранньопервісного суспільства), *редистрибуції* – централізованого збирання, збереження і перерозподілу матеріальних благ, який здійснюють племінні вожді, а потім державний апарат, залишаючи дедалі більший відсоток блага представникам правлячої верхівки (домінує на стадії пізньопервісних суспільств та ранніх цивілізацій), *домашнього господарства* – виробництва для задоволення власних потреб замкнутої господарської одиниці (сім'ї, громади, адміністративної одиниці, маєтка тощо), який домінує у традиційних суспільствах. Соціальні відносини визначають відносини власності;

- з переходом до Нового часу перемагає модель ринкової економіки, коли економічна система підпорядковується ринку, соціальні відносини вбудовуються в економічну систему;

- типи (моделі) розподілу матеріальних благ («форми інтеграції») не є стадіями розвитку суспільства. Між ними немає чіткої послідовності. Їх можна використати для аналізу суспільств на всіх цивілізаційних рівнях.

Проблемами індустріального розвитку в 1960-х рр. займалися розробники соціально-технократичних концепцій у межах традиційного інституціонального напрямку економічної думки (В. Ростоу, Р. Арон, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, Е. Тоффлер, З. Бзежинський). Головним методологічним принципом періодизації суспільства вони вважають *технологічний детермінізм*, коли стадії розвитку суспільства визначає *технологічний спосіб виробництва* (рівень розвитку техніки, технології, організації, галузевий і професійний поділ праці), незалежно від форм власності та суспільних відносин. Всесвітня історія розглядається як перехід від первісності до доіндустріального (аграрно-ремісничого) суспільства, далі до індустріального, а від нього до постіндустріального суспільства. Суспільне виробництво структуроване, поділено на три сектори: первинний (сільське господарство, гірничодобувна промисловість, лісництво і рибальство), вторинний (промисловість і будівництво), третинний (сфера послуг). Оскільки при такому розумінні капіталізм і соціалізм є лише стадіями індустріального суспільства, концепція індустріального суспільства була доповнена ідеєю конвергентності (наближення) капіталізму та комунізму як варіантних шляхів його розвитку.

У 1960–1970-ті рр. почалася розробка теорії постіндустріального суспільства, яка охоплює концепції постіндустріалізму (Дж. Гелбрейт, Р. Арон, Д. Белл), інформаційного суспільства (М. Кастельс, К. Кумар, Ф. Махлуп, Й. Масуда, Дж. Несбіт, У. Хадсон, У. Мартін), суспільства знань (П. Друкер, Р. Кройфорд), технотронного, загальносвітової соціально-економічно-культурної системи, структурних зрушень (К. Кларк, Ж. Фурастьє).

Представник німецького неолібералізму В. Ойкен розробив теорію господарського порядку. Виходячи з особливостей сфери обігу і ступенів конкуренції, визначив два «ідеальних типи господарства» як стадій історичного та економічного розвитку: *централізовано керована (примусова) економіка*, або «мінове господарство», та *ринкове господарство*, в якому економічний прогрес регулюється власне суб'єктами ринкового господарства. Вчений підкреслював, що у чистому вигляді ідеальних типів господарства не існує. Сучасні економічні системи поєднують ці типи. Пошуки оптимального соціально-економічного порядку привели до опрацювання *моделі «соціально-ринкового господарства»*, яке поєднує ринкові механізми та державне регулювання.

Лінійно-формаційна періодизація, розроблена німецьким вченим К. Марксом у 40–50-х рр. XIX ст., була спробою створити універсальну схему суспільного розвитку, поєднавши економічну теорію та історію на принципах еволюціонізму. Світовий економічний розвиток трактувався як процес виникнення, розвитку та послідовної зміни стадій-формацій: *доекономічної* (первісної, або архаїчної), *економічної* в діалектичній єдності азійського, античного, германського і капіталістичного способів виробництва, причому капіталізм є останньою фазою економічної формації, та *постекономічної*, або комуністичної формації¹. Російський вчений і політик В. Ленін, який продовжив розвиток марксистського вчення, підкреслював закономірність і послідовність розвитку всіх суспільств через класову боротьбу від рабовласництва та феодалізму, який ототожнював з кріпосництвом, до капіталізму і соціалізму.

В радянський період у 1930–1980-ті рр. формаційна періодизація набула форми п'ятичленної, згідно з якою послідовними соціально-економічними формаціями розвитку людства є первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична. Формаційна парадигма є базовою парадигмою марксистсько-ленінського розуміння історичного процесу.

У 70–80-х рр. XX ст. радянські вчені почали опрацьовувати нові підходи щодо стадійності та полінійності історичного процесу. Їх погляди ґрунтуються на таких передумовах²:

- по-перше, використання технологічно-технічного критерію для поділу історії на первісність, стадію докапіталістичних станово-класових суспільств, капіталістичне класове суспільство та комунізм;
- по-друге, визнання рабовласництва і феодалізму як явищ, притаманних лише європейським суспільствам, відмова від визнання їх окремими формаціями, а також від штучних понять «давнина» і «середньовіччя». Останні традиційно співвідносилися з рабовласницькою та феодальною формаціями і не мають за межами Європи ніякого історичного змісту. Поняття «феодальна економіка» та «рабовласницька економіка» в економічній літературі зберігаються;
- по-третє, визнання ідеї «осьового часу» К. Ясперса філософською революцією, а власне «осьового часу» – трансформаційною стадією в історії доіндустріальної цивілізації;
- по-четверте, приділення значної уваги проблемі полілінійності, зокрема відмінностям суспільств західного і східного цивілізаційного розвитку, визначення різних типів цивілізацій. Аналіз східного і західного типів розвитку людства як базових моделей;
- по-п'яте, виділення в історії первісного суспільства таких епох, як кровноспорідненої общини, родового і племінного ладу;
- по-шосте, обґрунтування невідповідності історичним реаліям положення формаційної парадигми щодо переходу від первісності до цивілізації та держави через утвердження приватної власності та експлуатації людини людиною. Було відкрито феномен «*влади-власності*», згідно з яким основою формування експлуата-

¹ Иноземцев В. А. Очерки истории экономической общественной формации : науч. изд. / В. А. Иноземцев. – М. : Таурус Альфа, Век, 1996. – С. 29–52.

² Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Феникс, 2002. – С. 38–39.

торського суспільства був процес монополізації знаттю державних посад і присвоєння нею суспільного додаткового продукту в межах підвладного колективу. В умовах пізньої первісності племінна верхівка монополізує владу і формує ранньополітичної структури, які виконують функції управління та організації економічного життя, відчують ренту-податок у населення країни і контролюють суспільні ресурси через редистрибутивну (перерозподільчу) систему. В умовах ранніх цивілізацій держава, уособленням якої є особа вождя (князя, короля, царя), продовжує використовувати редистрибутивну систему, яка є основою східного «азійського» або державницького способу виробництва, що не здатний самостійно продукувати приватну власність і капіталізм. Принципово відмінний тип суспільства, так званий західний, побудований на приватній власності, сформувався в античних суспільствах, де були закладені підвалини європейського шляху розвитку, що привів до капіталізму;

- по-сьоме, розроблення концепції ранньокласового та станово-класового суспільств. *Ранньокласове (станове) суспільство* є першою стадією доіндустріальної цивілізації, в системі якої відсутня приватна власність на землю, розподіл, обмін і споживання, що відбуваються на основі редистрибуції, характерна влада-власність на соціально-природні та трудові ресурси. *Станово-класове суспільство* – друга стадія доіндустріальної цивілізації, її характеризують розвиток особистісної самосвідомості людини, приватновласницьких відносин, індивідуальної трудової діяльності, товарно-грошових відносин як економічного укладу, поступова трансформація редистрибутивної системи у податковий апарат, поглиблення соціальної та економічної диференціації, різні форми експлуатації в рамках домогосподарств.

Модерністська та постмодерністська парадигма аналізу суспільного розвитку (С. Блек, Д. Лернер, Ш. Ейзенштадт, С. Хантінгтон) поширилася у другій половині ХХ ст. Вона досліджує процес переходу від традиційного аграрно-ремісничого до сучасного (модерного) суспільства. Виокремилася як складова *школи розвитку, або девелопменталізму*, орієнтована на вивчення економічних аспектів модернізації. Виникла *транзитологія* – неокласична теорія модернізації, що визнає лише ринок як фактор розв'язання будь-яких суспільних проблем під контролем інтелектуальної та політичної еліти.

У кінці ХХ – на початку ХХІ ст. лінійна перспектива історичного процесу знайшла своє продовження у глобалістичних концепціях прогресу.

В економічній літературі поширеним є погляд щодо наукової неспроможності унітарно-стадіального підходу до історичної реальності. Представники антиісторизму (філософи, соціологи, економісти (К. Поппер, Р. Арон, Л. Мізес, Ф. Хайєк)) вважають, що єдиної історії, її законів і послідовних стадій не існує, суспільство – це сума індивідів, як наслідок, історія вільна, недетермінована і непередбачена.

Концепція світосистемного аналізу (перспективи) вважається потужним теоретичним напрямом, який здійснив спробу створити історію людства як єдиного цілого, найбільш масштабний виклик унітарно-стадіальним і модерністським теоріям макросторичних змін. Його засновники Ф. Бродель (лідер французької історичної школи «Анналів» у 1960–1970-х рр.) і американський історик економіки І. Валлерстайн створили просторово-часову модель соціальної структури, яка на основі полілінійності та багатофакторності визначає цикли зростання/занепаду центрів і пе-

риферії соціальної системи, досліджує соціальні зв'язки, в першу чергу економічні, лише всередині соціальної системи та між її структурними підсистемами. Використовується поняття «спосіб виробництва» з трьома формами економічної інтеграції: реципрочною, редистрибутивною і ринковим обміном. Така схема вважається типом стадіальної періодизації за принципом виокремлення ядра.

Історичні системи існують в трьох формах: міні-системи і світ-системи двох видів: світ-імперії та світ-економіки. Міні-системи – це первісні (досільськогосподарські) общини з реципрочною формою розподілу та обміну. Світ-система – це тип історичних систем, які мають кордони, структуру, правила легітимації і узгодженість. Світ-імперії / цивілізації характеризують політична єдність (хоча в середньовічній Західній Європі був період адміністративно-децентралізований), функціонування на основі редистрибутивних відносин, обмеження кордонами тільки однієї цивілізації. Інтегруючим чинником у світ-імперії є примус, політична та військова сила. Світ-економіка – система міжнародних зв'язків, заснована на торгівлі з стійкими економічними зв'язками. У період між VIII тис. до н. е. – 1500 р. співіснували всі три форми історичної системи з домінуванням світ-імперій. Історія людства – це історія змін, трансформацій і співіснування різних регіональних світ-систем (світ-економік і світ-імперій). Єдина світ-економіка, що вижила і стала домінуючою, – це сучасна капіталістична світ-економіка, яка впродовж XVI–XIX ст. поширила свій вплив на всій земній кулі. Її характеризують: 1) певний географічний простір, межі якого не збігаються з межами окремих держав і етносів, бар'єром якого переважно є економічна доцільність виходу за його межі, 2) існування одного або декілька центрів – міста, або держави, який непостійний і може змінюватися, 3) наявність вертикальної соціальної та горизонтальної ієрархії. Остання є ієрархією економічного простору в будь-якій світоekonomіці, що складається з трьох зон: ядра, напівпериферії та периферії, кордони між якими відносні, можуть змінюватися. Функціонування світ-економіки охоплює, по-перше, боротьбу за гегемонію між центрами (містами, країнами) ядра світ-економіки, по-друге, постійне утвердження панування ядра над напівпериферією та периферією, їх експлуатація на основі нееквівалентного обміну через різницю потенціалів. Так, в європейській світ-економіці в XIII–XV ст. боротьбу за економічне домінування вели міста Флоренція, Венеція і Генуя, в XVI–XVII ст. – Сполучене Королівство Нідерландів, у XVIII ст. – Велика Британія, в якій вже сформувався національний ринок. У кінці XIX ст. центр перемістився до Нью-Йорка і США. Найближчі 20–50 років, на думку І. Валлерстайна, світ еволюціонує до нового світового порядку.

Плюрально-циклічна/цивілізаційна парадигма пізнання історії (на основі концепцій історичного циклу/кругообігу в соціальних науках) сформувалася в середині XIX – на початку XX ст. як критика унітарно-лінійного розуміння історичного процесу. Її теоретико-методологічними засадами є, по-перше, визнання людського суспільства як сукупності множинностей (від лат. «plurails») автономних соціально-історичних суспільств, або їх регіональних систем, які є об'єктами наукових досліджень; по-друге, дослідження історії людства як множинності історій конкретних соціоісторичних суспільств та їх регіональних систем, життєвий цикл яких охоплює виникнення, функціонування і загибель, на зміну їм приходять нові з таким же циклом розвитку, отже, історія людства – це безкінечна множинність циклів, багатолінійна і дискретна у про-

сторі та часі; по-третє, акцентування уваги на просторово-горизонтальних та часових вимірах історичного кругообігу, заперечення єдності, послідовності та закономірності розвитку людства. Така парадигма зародилася у давніх цивілізаціях Індії та Китаю на ґрунті землеробства, розвивалася в античні часи (Платон, стоїки), середньовіччя (арабський мислитель Ібн-Хальдун), розквітла в добу Відродження (М. Макіавеллі, Т. Кампанелла, Дж. Віко), а остаточно сформувалася в кінці XIX ст. – на початку XX ст. (концепції Ж.-А. де Гобіно, Г. Рюккерта, І. Гердера, Е. Мейєра, М. Данилевського, К. Леонтьєва, О. Шпенглера). Обґрунтовувалася ідея, що суспільство рухається по замкнутому колу¹, регулярно повертаючись до вихідного стану. Кожна цивілізація проходить етапи зародження, зростання, розквіту, занепаду і загибелі. Цивілізації існують відокремлено і не взаємодіють одна з одною.

Погляди англійського історика і соціолога А. Тойнбі, викладені у праці «Дослідження історії» в 12 томах (1934–1961), науковці оцінюють як поєднання плюрально-циклічної просторово-часової моделі розвитку та унітарно-стадіальної, створення загальної схеми і типології розвитку людства. Він зауважував, що кожна цивілізація є унікальною самодостатньою соціокультурною системою, що має власні просторові та часові координати, а також розробив концепцію їх стадійного розвитку (виникнення, зростання, надлам, занепад і розпад) і реалізації творчих сил окремих осіб. А. Тойнбі наголошував, що цивілізації взаємодіють між собою, тому історію слід розглядати як цілісний процес в єдності цивілізаційних, стадіальних і полілінійних принципів. Аналізуючи доіндустріальне суспільство, визначив *перші локальні цивілізації*, на основі яких сформувалися *вторинні дочірні регіональні цивілізації*, що створюють могутні імперії та світові релігії (антична, індійська, китайська), за ними виникли *цивілізації третьої генерації* або дочірні другої генерації (мусульманська, східнохристиянська, західнохристиянська) середньовічної доби. Дослідник вважав, що цивілізація, а не національні держави, є автономною системою історичного руху. Головна визначальна риса цивілізації – релігія, головний рушій – еліта суспільства, видатні особи, життя яких є виявом Божої волі.

Плюрально-циклічні теорії з другої половини XX ст. прийнято називати теоріями цивілізацій, а парадигму пізнання всесвітньої історії – цивілізаційною. На Заході критики цивілізаційно-дискретного² історичного розвитку наголошують на непослідовності, відсутності чітких критеріїв виокремлення цивілізацій та їх кількості, відсутності цілісної картини соціокультурного розвитку людства, запереченні глобалізаційної перспективи. Пропонуються *контaminaційні (компромісно-універсальні) моделі всесвітньої історії* на основі синтезу теорій локальних цивілізацій з іншими підходами.

Російські науковці заявили про формування нової суспільної науки – науки про цивілізації (цивіліографії). У теорії історичних циклів цивілізація як об'єктивна реальність процесу прогресивного розвитку людства у вертикально-діахронній площині розкривається через історичні цикли: три глобальні суперцикли (VIII тис. до н. е. – середина I тис. н. е., VI–XX ст., XXI–XXIII ст. – формування інтегральної

¹ У сучасній науковій думці домінує розуміння циклу як спіралі, хвильово-поступального розвитку, нелінійної моделі розвитку із зворотними інверсійними рухами, асиметричного. Окремі науковці виокремлюють спіралеподібну модель історії як самостійну.

² Дискретність – розрив, преривистість.

цивілізації); сім світових цивілізацій (неолітична, ранньокласова, антична, середньовічна, ранньоіндустріальна, індустріальна і постіндустріальна), що дозволяє простежити витки спіралі історичного прогресу та його ритміку; п'ять поколінь локальних цивілізацій. У горизонтально-синхронному вимірі кожна цивілізація характеризується за власним історичним ритмом і географічним епіцентром історичного прогресу. Перехід від одного витка спіралі до іншого відбувається через перехідний період, змістом якого є криза старої системи і соціальний хаос нової. Теорія світової та локальних цивілізацій поєднує лінійно-стадіальний і локально-цивілізаційний підходи для пояснення «універсального соціального циклу» і створення Універсальної історії людства¹. Простежується єдність концепцій світової та локальних цивілізацій, їх неподільна цілісність, в якій ідея світової цивілізації є проявом тенденцій майже кожної локальної цивілізації до універсалізації, а ідея локальної цивілізації розкриває структуру світової цивілізації, її системний характер.

Українські економісти-теоретики А. Чухно, А. Філіпенко, А. Гальчинський, І. Лукінов, Ю. Павленко, використовуючи цивілізаційну парадигму в періодизації історії економіки, вважають, що *горизонтальний аспект цивілізаційного розвитку* характеризують локальні цивілізації окремих країн і народів, що були в історично визначені часи. *Вертикальний аспект розвитку світової цивілізації* відображає історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від однієї стадії зрілості до іншої. Як основний використовується критерій техніко-технологічного детермінізму. На думку вчених, завершення неолітичної революції (межа IV–III тис. до н. е.) започаткувало аграрну цивілізацію²; перша науково-технічна революція (промисловий переворот) останньої третини XVIII ст. – середини XIX ст. утвердила індустріальну цивілізацію, в межах якої під впливом сучасної науково-технічної та технологічної революції кінця 70-х – початку 80-х рр. XX ст. відбувається становлення постіндустріальної цивілізації. Економічна криза 1873–1875 рр. і початок Другої науково-технічної революції (НТР) кінця XIX ст. – початку XX ст. завершили епоху так званої економіки вільної конкуренції та започаткували індустріальну ринкову регульовану економіку. Світові економічні кризи 1974–1975 рр. і 1981–1982 рр., сучасна науково-технічна і технологічна революція (СНТТР) кваліфікуються як початок вступу людства у нову постіндустріальну цивілізацію.³

Упродовж другої половини XX ст. – на початку XXI ст. утвердився розуміння, що лише конструктивне поєднання унітарно-стадіальної, поліваріантної та цивілізаційно-дискретної концепцій дозволить створити цілісну теорію історичного руху суспільства, формування сучасної глобальної макроцивілізаційної системи. Вчені відмовилися від розуміння розвитку економіки як базисної, рушійної сили всесвітньої історії, від спроб періодизації історії відповідно до будь-якого одного критерію. Економіка як сфера суспільного життя розглядається на основі системно-синергетичного підходу. Існує стійка взаємозалежність між економічною, політичною, соціальною і духовною сферами суспільного життя. Зміни в одній із них зумовлюють зміни в

¹ Еволюція ідеї Універсальної історії людства досліджена у праці Ф. Фукуяма «Кінець історії та остання людина».

² А. Філіпенко вважає, що аграрна цивілізація починається від неолітичної революції з VII тис. до н. е. [Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – С. 41].

³ Основи політичної теорії: політекономічний аспект : підруч. / відп. ред. Г. Н. Климок. – К. : Знання-Прес, 2002. – С. 294–295.

інших, що знову викликає зміни у сфері, де відбувався початковий імпульс. У зв'язку з цим періодизацію суспільного життя як цілісної системи та кожної складової як підсистеми необхідно будувати на основі не одного, а сукупності критеріїв.

Періодизацію, що узагальнює найновіші світові та вітчизняні дослідження соціокультурного розвитку людства та її економічної підсистеми, запропонував Ю. В. Павленко¹. Розроблена теорія цивілізаційного процесу ґрунтується на базових засадах стадіальності, поліваріантності, циклічності та цивілізаційної дискретності з урахуванням космоісторизму, персоналізму в історії та глобалізації в аспекті їх єдності за принципом доповнення, використовує концепцію синергетики. Такий парадигмальний підхід є *контамінаційним* (узгодженим). Періодизація світової історії охоплює: три епохи: привласнювальну, відтворювальну та інформаційну. **Основні положення запропонованої періодизації такі.**

I. Привласнювальне суспільство (рання первісність). Вузлова точка – виникнення відтворюючого господарства.

II. Відтворююче господарство (пізня первісність і час цивілізації, разом цивілізаційний процес).

1. Ступінь становлення основ цивілізації (у традиційній термінології «пізня первісність»).

2. Ступінь розвитку та інтеграція окремих цивілізацій, власне цивілізаційна історія: а) стадія ранніх (локальних) цивілізацій (починаючи з Єгипетської та Шумеро-Аккадської). Вузлова точка – «осьовий час», перехід від локальних до регіональних цивілізацій; б) стадія зрілих, традиційних (регіональних) цивілізацій та цивілізаційних ойкумен. Це регіональні цивілізації другої генерації (Антична, Індійська, Китайська тощо) та третьої генерації в умовах середньовіччя: Західна (Західнохристиянська, Східнохристиянська) і Східна (Мусульманська, Індійсько-Південноазійська, Китайсько-Далекосхідна).

3. Ступінь всесвітньої макроцивілізаційної системи з індустріальним господарством, формування постіндустріального (інформаційного) суспільства. Вузлова точка – виникнення глобальної інформаційної цивілізації.

III. Інформаційне суспільство.

Питання періодизації історії економічної думки має різні трактування в сучасній науковій літературі, що пов'язано з проблемою класифікації напрямів, течій і шкіл економічної думки. Класифікація систематизує багатоманітність, множинність і альтернативність теорій, розкриває взаємозв'язки і структуру, хронологічну послідовність і спадкоємність, дозволяє зробити компаративний аналіз, висновки про наукові революції, зміну парадигм, перспективність досліджень. Запропоновано два типи визначення критеріїв класифікації: історичні (за іменем ученого, назвою місця проживання або роботи, наприклад, мальтузіанство, марксизм); теоретичні (базові теоретичні положення виражені у назві вчення, наприклад, інституціоналізм, монетаризм).

Традиційно виокремлюють такі періоди:

- донауковий (докласичний), зміст якого визначають економічні ідеї мислителів стародавнього світу та середньовіччя, коли економічна думка не сформувалася як самостійна галузь людського знання. Підсумком цього періоду стало панування меркантилізму як першої спроби систематизації економічних поглядів;

¹ Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002. – С. 53.

- класичний етап, який хронологічно охоплює кінець XVII–XIX ст., коли економічна наука виокремилася як самостійна за назвою «політична економія», сформувалася класична політична економія як перша наукова школа. Почалося формування альтернативних (гетеродоксичних) теорій економічної науки;
- новий класичний етап: 70-ті рр. XIX – 80-ті рр. XX ст. Провідними напрямками економічної теоретичної науки були неокласичний, кейнсіанський, інституціональний;
- посткласичний період. Сучасний період розвитку економічної думки, характерною ознакою якої є плюралізм і конкурентність, багатоваріантність економічних теорій і методів дослідження.

Видатний економіст Й.-А. Шумпетер на початку XX ст. розробив модель періодизації економічної науки на основі *класичної ситуації – історичного часового стану в економічній науці, коли в результаті дискусії відбувається консолідація нових ідей і робіт*. Він виокремив першу класичну ситуацію у другій половині XVIII ст., пов'язану з вченням А. Сміта та утвердженням економічної науки як самостійної; другу класичну ситуацію між 1790 – кінцем 1860-х рр., підсумком якої є праці Дж.-С. Міля; третю класичну ситуацію з 1870 р., яка пов'язана з науковою революцією, змістом якої є розвиток теорії граничної корисності.

У підручнику «Основи економічної теорії», написаному провідними українськими економістами, *класична ситуація визначається як методологічний ключ до адекватного розкриття розвитку економічної теорії*, поворотні віхи і переломні моменти в розвитку західної економічної теорії ринкового господарювання. Характеризуються такі класичні ситуації: друга половина XVIII ст. – XIX ст., знаками якої є утвердження та криза класичної школи економічної теорії; друга – 70–90-ті рр. XIX ст. – 30-ті рр. XX ст., що визначається як неокласичний етап; 30–60-ті рр. XX ст. – третя, пов'язана з кейнсіанською революцією та пануванням кейнсіансько-неокласичного синтезу; четверта – з кінця XX ст., основною течією економічної теорії є неокласична теорія.

Існує позиція, що в історії економічних вчень слід виділити два періоди, що відповідають двом етапам еволюції господарської системи, – етап її становлення та етап функціонування як цілісного утворення.¹

Пропонується періодизація історії економічного аналізу: V ст. до н. е. – середина XVIII ст. – економічна теорія розвивалася як частина моральної філософії, або етики; кінець XVIII – XIX ст. – економічна теорія була наукою про матеріальне багатство, закони виробництва і розподіл у матеріальних благ; кінець XIX – XX ст. – наука економікс про особливий раціональний тип поведінки людини, що розуміється як прагнення суб'єкта до мети з урахуванням усіх обмежень і можливостей².

Сучасні дослідники для визначення стадій розвитку економічної теорії застосовували аналіз еволюції основного напрямку економічної думки – мейнстріму (Main Stream³). У стародавніх та середньовічних суспільствах до мейнстріму економічної дум-

¹ Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С.В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 55.

² Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций [Текст] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин. – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – С. 8.

³ Термін «мейнстрім» – основний напрям економічної теорії – вперше в іронічному значенні використав американський вчений Т. Веблен у серії статей за загальною назвою «Забобони економічної теорії» (1889), присвячених критиці неокласичної теорії.

ки належали праці, в яких економічні проблеми розглядалися з нормативного погляду, були складовою етики. У *хронологічних межах індустріальної цивілізації та індустріальної парадигми економічної теорії* теоретико-методологічні основи мейнстріму та його форми змінювалися. У XVIII–XIX ст. від фізіократів до Дж.-С. Міля економіка трактувалася як наука про матеріальну сферу господарства, виробництво багатства суспільства як джерела задоволення суспільних потреб, визначалася спеціальним терміном «політична економія». Праці представників німецької історичної школи розглядалися як «гетеродоксія» (неортодоксальні, «єретичні»). Із останньої третини XIX ст. від маржинальної революції основою мейнстріму стала неокласична економічна теорія. Політико-економічні обставини під впливом Великої депресії 1929–1933 рр. зумовили кейнсіанську революцію та домінування кейнсіанства як мейнстріму економічної думки впродовж 40–60-х рр. XX ст. У 1970–1980-х рр. домінували макроекономічні теорії *сучасної неокласики*. В умовах переходу на нову постіндустріальну стадію цивілізаційного розвитку актуалізувалися дискусії з проблем сучасної економічної теорії, формування її нової парадигми.

Програма навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки», розроблена вченими Київського національного економічного університету, пропонує періодизацію історичного розвитку господарських систем на основі цивілізаційної парадигми, що охоплює три стадії: 1) формування основ сучасних цивілізацій (від первісного суспільства до середини XVII ст.); 2) становлення і розвиток світових цивілізацій (друга половина XVII – початок XX ст.); 3) початок формування глобального економічного середовища (XX – початок XXI ст.). Історія економіки та економічної думки України вивчається у контексті світового розвитку.

Робоча програма навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки», розроблена вченими кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету, враховує найновіші дослідження українських і західних науковців і передбачає таку структуру:

- вступ. Предмет і метод історії економіки та економічної думки;
- господарство первісних суспільств. Господарство та економічна думка суспільств доіндустріальних ранніх і традиційних цивілізацій (кінець IV–III тис. до н. е. – XV ст. н. е.);
- становлення і розвиток індустріальної макроцивілізації (XVI ст. – 80-ті рр. XX ст.). Виникнення та розвиток ринкового господарства у суспільствах Європейської цивілізації та відображення їх в економічній думці;
- формування глобальної економіки та економіки знань. Національні господарства провідних країн світу в глобальному економічному середовищі.

Сучасна економічна наука визначає такі основні ознаки господарства суспільств доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної цивілізацій.

Загальні характеристики доіндустріальної економіки :

- Низький рівень продуктивних сил, повільне економічне зростання, ручний інструментальний технологічний спосіб виробництва. Джерело енергії – людина, тварина, вода.

- Економічні відносини не мають базового значення, існують як складова соціокультурної системи. Поведінку людини визначають соціальні традиції та мотиви, а не індивідуальні економічні інтереси. Економічна система є функцією соціальної системи.

- Три суспільні поділи праці. Сформувалися основні сфери економіки: сільське господарство, промисловість, обіг. Переважання аграрного сектору над промисловим і торговельним (аграризм економіки). Обмежений виробничий потенціал.

- Панування натурального господарства як першого типу економічної організації суспільного виробництва. Домінуючий об'єкт власності та головне знаряддя виробництва – земля. Соціальні відносини визначають відносини власності. Господарство розвивалося на основі одного або поєднання принципів розподілу матеріальних благ: реципрокності, редистрибуції, домашнього господарства. Всі економіки натурального типу будувалися на принципі редистрибуції/перерозподілу. Принцип обміну (акти мінової, або монетної торгівлі, локальні місцеві ринки між містом і сільською округою, оптова зовнішня торгівля) функціонував як доповнення до економічного життя.

- Багатоукладність господарства. Існування простого товарного виробництва як економічного укладу, споживчий характер обміну.

- Структура суспільства жорстко ієрархічна, становище людини визначалося соціальними, позаекономічними чинниками (походження, влада, авторитет, сила тощо).

- Сформувалися країни східної та західної цивілізації, моделі їх економічного розвитку.

Загальні характеристики індустріальної ринкової економіки:

- Машинний, автоматизований технологічний спосіб виробництва. Людина-виробник перетворилася на придаток до машини, частку виробничого процесу. Основний вид енергії – механічна (двигуни парові та внутрішнього згорання, різноманітні генератори), електрична, нафтова. Інтенсивний тип економічного зростання. Наука й освіта – складові продуктивних сил. Інноваційний розвиток економіки на основі науково-технічного прогресу.

Революційні форми науково-технічного прогресу охопили такі періоди:

- Остання третина XVIII – середина XIX ст. – перша промислова революція¹ (або промисловий переворот), завершення якого знаменувало утвердження індустріального технологічного способу виробництва, розвиток якого охоплює перший і другий технологічні уклади². Перший (1770–1830) виник на основі нових технологій у текстильній промисловості, водяного двигуна, виплавки чавуну, будівництва каналів. Другий (1840–1880) характеризують паровий двигун, залізничний і морський транспорт, чорна металургія, машинобудування і верстатобудування. В економічній літературі перша промислова революція характеризується як Перша науково-технічна революція (НТР). Термін «науково-технічна революція» запровадив англійський вчений, історик науки Дж. Бернал у праці «Світ без війни» (1949).

- Кінець XIX – початок XX ст. – друга промислова революція (Друга НТР). Третій технологічний уклад (1880–1940) ґрунтувався на основі електроенергетики, електродвигуна, електротехнічного і важкого машинобудування, сталюого прокату,

¹ Французький економіст А. Бланкі (1798–1854) в книзі «Історія політичної економії від давнини до наших днів» (1837) вперше використав поняття «промислова революція» як перехід від ручного виробництва до машинного.

² Технологічний уклад – комплекс технологічних процесів, які визначають певний рівень виробництва. Умовно прийнято вважати, що тривалість технологічних укладів становить 50–60 років, їх аналіз пов'язують з «довгими хвилями» (циклами господарської кон'юнктури) М. Кондратьєва. Технологічний уклад зароджується в рамках попереднього, проходить періоди широкого розповсюдження і завершення швидкого зростання.

неорганічної хімії, автомобілебудування, галузей військово-промислового комплексу, широкого впровадження радіозв'язку і телеграфу.

– 1950–1980-ті рр. – сучасна науково-технічна революція (СНТР, або Третя НТР), з якою пов'язано завершення індустріалізації в усіх сферах господарства, її пролонгація в сучасну науково-технічну і технологічну революцію (СНТТР) на основі четвертого технологічного укладу. Його визначають нафта, газ, синтетичні матеріали, нові засоби зв'язку, масова автоматизація, виробництво товарів масового споживання, атомна енергетика і космічні технології, початковий етап комп'ютеризації та інформатизації.

- В організації господарської діяльності головну роль відіграє капітал – база виробничих відносин, основна форма багатства суспільства. Панування приватної власності, різноманітність її форм і видів. Багатоукладність економіки. Домінантною є корпоративна форма власності.

- Розвинена система поділу праці. Структура народного господарства характеризується постійною зміною співвідношення сфер, секторів і галузей щодо їхнього внеску в створення валового внутрішнього продукту (ВВП) і частки в зайнятості населення. У загальному обсязі промислового та сільськогосподарського виробництва промислове становить 80–90%. У промисловості зайнято 45–65% працездатного населення.

- Стандартизація виробничих процесів та продукції, вузька спеціалізація, максимізація обсягів виробництва.

- Повна економічна самостійність і економічна відповідальність товаровиробників. Співіснування багатоваріантності організаційних видів і форм суб'єктів господарювання. Суб'єкти ринкової економіки: домашні господарства, підприємства, держава. Домінування індивідуального інтересу.

- Панування товарної форми виробництва та обігу. Система ринків і конкуренції. Розвинена ринкова інфраструктура.

- Зростає значення вдосконалення організації та управління економікою на макро-, мега- і мікрорівнях. Розвиток менеджменту і маркетингу.

- Еволюція від об'єктивного саморегулювання економіки і вільної конкуренції до державно-монополістичної та соціально орієнтованої економіки. Держава втручається у накопичення національного доходу і впливає на його розподіл між різними сферами економіки.

- Розвиток міжнародної економіки як системи світового господарства і міжнародних економічних відносин. Міжнародна економіка розвивається циклічно, нерівномірно за країнами та регіонами. Кінець XIX ст. – початок XX ст. характеризується першою хвилею економічної глобалізації. В 50–80-х рр. XX ст. формуються передумови другої хвилі глобалізації.

- Соціальна структура суспільства базується на майнових факторах і не є жорстко ієрархічною. Зростання споживання, рівня та якості життя. Основний соціальний конфлікт – між працею та капіталом.

Загальні характеристики постіндустріальної економіки (вона не має остаточних характеристик, наука створила такі поняття: інформаційне суспільство, мережева економіка, інтелектуальна економіка, суспільство знань, нова економіка):

- розвиток інформаційно-телекомунікаційної революції (п'ятій технологічний уклад). Він ґрунтується на обчислювальній техніці та програмному забезпеченні, електронній промисловості, телекомунікаціях, інформатиці, Інтернеті, інноваційно-інвестиційному типі економічного зростання. Знання та інформація перетворюються на визначальні необмежені фактори суспільного виробництва поряд з традиційними – землею, працею, капіталом, підприємництвом та організацією. Розвиваються нанотехнології, гена інженерія. Формується шостий технологічний уклад (біотехнології, ракетно-космічна техніка). Зароджується сьомий технологічний уклад (нанотехнології, гена інженерія);

- утвердження та переважання у структурі національних і світового господарства сфери послуг, всебічний розвиток інформаційного сектору суспільного виробництва;

- інтеграція сфер матеріального та духовного виробництва, їх органічне поєднання у структурну цілісність, спрямованість на всебічний розвиток особистості;

- домінуючий об'єкт власності – інформація і знання. Домінуючий тип праці – інтелектуальна творча праця. Перетворення знань людської особистості на основну форму багатства суспільства, людини – в критерій і головний фактор розвитку. Переважання частки людського капіталу в національному багатстві розвинутих країн;

- основними рисами структури власності є змішана економіка з єдністю ринкового механізму та державного регулювання, багатоманітністю форм власності. Домінуючі позиції корпоративної форми власності, зростання значення індивідуально-трудова форма власності. Використання державної форми власності у загальнонаціональних інтересах;

- формування єдиної глобальної світової економіки.

Командно-адміністративна економіка характеризується пануванням державної форми власності, одержавленням управління народним господарством, командно-адміністративною системою господарювання, відсутністю конкуренції, неринковими господарськими зв'язками, жорстокою ієрархією суб'єктів господарювання та економічних інтересів (реалізація державного інтересу забезпечує відтворення системи), централізованим директивним плануванням економіки, домінуванням політики над економікою.

1.4. Мета і завдання навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»

Навчальна дисципліна «Історія економіки та економічної думки» забезпечує можливість здобуття студентами історико-економічних знань.

Мета вивчення дисципліни:

- оволодіння студентами теоретичними знаннями з історії економіки на мікро-, мезо-, макро- і глобальному рівнях; формування системи знань з порівняльно-історико-економічного аналізу моделей розвитку світового господарства;

- ознайомлення з вітчизняним і зарубіжним господарським досвідом минулих поколінь у різних країнах та в різні епохи. Предметом уваги є вивчення процесу становлення, розвитку та функціонування ринкової економіки для розуміння сучасної

практики соціально-економічної трансформації України, формування наукового підходу до вироблення української моделі переходу до ринкового господарства;

- формування у студентів системного бачення розвитку економічної думки та методології економічної науки, навичок виявлення найбільш суттєвих положень у структурі наукового дискурсу базових наукових течій та сучасних економічних теорій;

- формування принципів економічного мислення, надання йому реалізму, історизму та масштабності; сприяння підвищенню соціальної активності майбутнього спеціаліста народного господарства України;

- забезпечення реалізації функцій економічної історії, формування стратегічного та оперативного фахового світогляду;

- вдосконалення вмій студентів щодо методики усних виступів і повідомлень, дискусій, письмового викладу матеріалу, захисту реферативних і пошукових робіт.

Мета передбачає в свою чергу виконання таких завдань:

- висвітлення цілісного бачення історії економіки, знань про зміну форм господарського розвитку в історичній послідовності, напрямів цих змін, зв'язку сучасних господарських форм та їх історичних аналогів, економічної політики з господарським досвідом попередніх поколінь;

- систематизація історико-економічної інформації, втіленої в економічних уявленнях, шляхом використання методу історико-економічного аналізу процесів і явищ економічного життя суспільства в його історичному, альтернативному (багатоваріантному) розвитку, дослідження довготривалих процесів розвитку, розкриття причинно-наслідкових зв'язків;

- поглиблення та обґрунтування знань з економічної теорії, перевірка істинності економічних теорій, використання синтезу історико-економічних і теоретичних знань.

Зважаючи на поставлені мету та завдання дисципліни, студенти повинні:

а) знати:

- зміст робочої програми, предмет і періодизацію, понятійний апарат історії економіки та економічної думки, її значення в системі економічних наук;

- сутність, основні характеристики типів економічних систем у контексті цивілізаційного процесу та залежно від різних критеріїв класифікації;

- головні напрями та школи економічної думки, в яких знайшли відображення процеси господарського розвитку суспільств Європейської цивілізації;

- історичний розвиток типів і моделей економічних систем, їх структурних підсистем та елементів на різних економічних рівнях і на прикладі провідних країн світу (Велика Британія, Франція, Німеччина, США, Японія) й України з урахуванням чинників політичної, соціальної та духовної сфер суспільного життя, його відображення в економічній літературі;

- історію сфер і галузей народного господарства, економічних інститутів і процесів;

- економічну політику провідних держав на різних етапах історичного розвитку, історичний досвід соціально-економічних реформ;

- історію міжнародної економіки як системи світового господарства та міжнародних економічних відносин;

- історію економіки України в контексті європейського та світового цивілізаційного процесу;

б) *вміти*:

- систематизувати, узагальнити, критично осмислити та адекватно оцінити нагромаджений в історії зарубіжний та вітчизняний історико-економічний досвід;

- використовувати здобуті знання при вивченні інших економічних дисциплін, у практичній діяльності для аналізу стану сучасної економіки, визначення історичного походження і причинно-наслідкового механізму сучасних економічно-соціальних проблем України та світового економічного розвитку;

- оцінювати наукову довершеність та внесок у розвиток економічної науки різних шкіл та напрямків економічної думки;

- аналізувати економічний розвиток як результат взаємодії з політичними, соціальними та духовними чинниками, наукову літературу, статистичну інформацію.

Навчальний тренінг

Основні поняття: економічна історія, історія економічної думки, моделі розвитку науки (кумулятивна, фальсифікаційна, наукових революцій, наукових дослідних програм, циклічного розвитку), наукова періодизація, парадигми пізнання *всесвітньої економічної історії* (унітарно-стадіальна, плюральна-циклічна, світосистемна, контамінаційна), *східний і західний шляхи цивілізаційного розвитку*, «осьовий час», *влада-власність, реципронна система, реди-стрибутивна система, ранньокласові та становокласові суспільства, традиційна аграрна економіка, індустріальна економіка, постіндустріальна економіка, мейнстрим.*

Контрольні питання та завдання

1. Визначте предмет дослідження історії економіки та економічної думки.
2. Які загальнонаукові та спеціальні методи використовують в історико-економічних дослідженнях? Які принципи системно-синергетичного підходу до аналізу економічних процесів і явищ?
3. Обґрунтуйте місце історико-економічної науки в системі економічних наук.
4. Дайте характеристику варіантам періодизації економічної історії. Які критерії періодизації історії економіки застосовують учені?
5. У чому полягають мета та завдання вивчення історії економіки та економічної думки у ВНЗ?

Зразки тестових завдань

Тест 1. Вкажіть характеристики станово-класового суспільства:

- а) відсутність приватної власності на землю, розподіл, обмін і споживання на основі реди-стрибуції, влада-власність соціальної верхівки на природні та трудові ресурси;
- б) розвиток особистісної самосвідомості людини;
- в) приватновласницькі відносини, індивідуальна трудова діяльність, існування товарно-грошових відносин як економічного укладу;
- г) поступова трансформація реди-стрибутивної системи у податковий апарат, поглиблення соціальної та економічної диференціації, різні форми експлуатації в рамках домогосподарств.

Тест 2. Історія економіки вивчає:

- а) ефективне використання обмежених виробничих ресурсів та управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини;
- б) процес становлення, функціонування та розвитку економіки в процесі історичного розвитку;
- в) економічну систему на рівні національного господарства, умови, чинники та результати функціонування національної економіки як єдиного цілого;

- г) історичний процес виникнення, розвитку, змагання та зміни економічної думки, закономірностей її еволюції та ролі в розвитку цивілізацій.

Навчальні завдання для самостійної роботи

Зробіть порівняльний аналіз основних моделей періодизації економічного розвитку людства в контексті цілісного осмислення всесвітньо-історичної еволюції: унітарно-стадіальної, світосистемної, плюрально-циклічно-цивілізаційної та контамінаційної.

Першоджерела

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм. XV – XVIII вв. / Ф. Бродель. Т. 3 : Время мира. – М. : Прогресс, 1992.
2. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / И. Валлерстайн. – М. : Изд. дом «Территория будущего», 2006.
3. Иноземцев В. Л. Очерки истории экономической общественной формации : науч. изд. / В. Л. Иноземцев. – М. : Тарус Альфа : Век, 1996.
4. Ионов И. Н. Теория цивилизаций от античности до конца XIX века / И. Н. Ионов, В. М. Хачатурян. – СПб. : Алетейя, 2002.
5. Кузык Б. Н. Цивилизации: прошлое и будущее : учеб. / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2008.
6. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : ООО «Изд-во АСТ», 2001.
7. Лакатос И. Фальсификация и методология научных исследовательских программ / И. Лакатос // Кун Т. Структура научных революций. – М. : ООО «Изд-во АСТ», 2001.
8. Лакатос И. История науки и ее рациональные реконструкции / И. Лакатос // Кун Т. Структура научных революций. – М. : АСТ, 2001.
9. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002.
10. Поппер К. Р. Объективное знание. Эволюционный подход / К. Р. Поппер. – М. : Едиториал УРСС, 2002.
11. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Ком. книга, 2005.
12. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії : в 2-х т. / А. Дж. Тойнбі. – К., 1995.
13. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3 т. / Й. А. Шумпетер ; под ред. В. С. Автономова. – СПб : Экон. шк., 2001.
14. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М. : Политиздат, 1991.

Рекомендована література

1. Блауг М. Экономическая теория в ретроспективе / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основа», 2001.
2. Злупко С. М. Основи історії економічної теорії : навч. посіб. / С. М. Злупко – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2001.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Розмаинский И. О. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XX века / И. О. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2008. – № 7.
5. Філіпенко А. Глобальні форми економічного розвитку: історія та сучасність / А. Філіпенко. – К. : Знання, 2007.
6. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 2

ПРИРОДА ТА ЕВОЛЮЦІЯ ГОСПОДАРСТВА ОБЩИННОГО СУСПІЛЬСТВА

2.1. Господарство та господарська діяльність у первіснообщинному суспільстві.

Первісні основи цивілізації.

2.2. Господарство первісних суспільств в історії України.

2.1. Господарство та господарська діяльність у первісно-общинному суспільстві. Первісні основи цивілізації

Первісне (доісторичне) суспільство – це найтриваліший період в історії людства від появи первісного людського стада (близько 2,5 млн. років до н. е.) до формування перших держав і цивілізацій (кінець IV–III тис. до н. е.).

Історико-економічна періодизація розмежовує первісне суспільство на такі періоди:

- ранньопервісне суспільство (дикунство) – від виникнення людини сучасного типу з натуральним привласнювальним господарством до неолітичної революції;
- неолітична революція як перехідний період від натурального привласнювального господарства до натурального відтворювального господарства;
- пізньопервісне суспільство (варварство) з натуральним відтворювальним господарством: а) стадія родового ладу, вузлова точка – становлення племінних органів влади і управління (структур чифдомів-вождівств); б) стадія племінного ладу (чифдомів-вождівств), вузлова точка – виникнення ранньочивілізаційних систем.

Згідно з археологічною періодизацією (за матеріалом і технологією виготовлення, виробничим призначенням знарядь праці), історія первісного суспільства хронологічно відповідає матеріальній культурі кам'яного віку: періоду палеоліту, або стародавнього кам'яного віку (приблизно 2,5 млн. років тому назад – XII тис. до н. е.); періоду мезоліту, або середнього кам'яного віку (XII–VIII тис. до н. е.); періоду неоліту, або нового кам'яного віку (VIII–III тис. до н. е.), складовою якого був енеоліт, або мідно-кам'яна доба (IV–III тис. до н. е.).

У процесі антропогенезу¹ у ранньому (верхньому) палеоліті людина пройшла шлях від зародження її як біологічного виду до сучасного фізичного типу – «людини розумної», або «*Homo sapiens*» (його ще називають кроманьйонцем). Це

¹ Антропогенез – це формування фізичного типу сучасної людини та людського суспільства.

відбулося близько 40–35 тис. років тому назад. Існує думка стосовно відсунення цієї події до 150–200 тис. років тому, оскільки Homo sapiens як окремий біологічний вид сформувався та існував паралельно з неандертальцями. Цей етап визначають як найдавнішу фазу людського розвитку.

Соціальну організацію населення характеризував перехід від первісного людського стада до праобщини (біологічно-соціального об'єднання). Людство не знало саморозвитку, лише пристосовувалося до зовнішнього середовища. Зміни природно-кліматичних умов автоматично призводили до кризи соціокультурних систем, що формувалися.

Заняттям населення було колективне загінне полювання на великих стадних звірів, збирання їстівних плодів і коріння, рибальство. Вдосконалювалися кам'яні знаряддя праці: відщепи і сколи, чопери і чопінги (камені або гальки, оббиті з обох боків), нуклеуси (камені, з яких збивали відщепи), різні модифікації рубила, понад 60 типів знарядь на відщепках, у тому числі скребла, скребки, свердла, гостроконечники. В техніці обробки каменю панувала ретуш – вторинна обробка дрібним відколюванням. Використовували кремій, ріг і кістку, дерев'яний спис і палку-копалку, кінці останніх гартували обпалюванням. Археологи дослідили сліди освоєння вогню, що підтримувався, довгочасні поселення та стоянки-майстерні.

Ранньопервісне суспільство характеризується пануванням натурального привласнювального мисливсько-збиральницько-рибальського типу господарства. Згідно з археологічною періодизацією, це доба пізнього палеоліту та раннього мезоліту.

Матеріальна культура пізнього палеоліту (40–35 тис. років тому – XII тис. до н. е.) – це тип примітивно-привласнювального господарства з такими формами, як мисливство, збиральництво і рибальство. Організація господарства передбачала рухливий спосіб життя з постійною зміною місця проживання. Відбувався процес розселення первісної людини на планеті, диференціації форм життєдіяльності та культури. Першою соціальною і господарською одиницею була родова кровноспоріднена община, загальна чисельність якої коливалася в межах 25–50 осіб з нестійкими сімейними групами. Формувалися виробнича діяльність людини, виробничі функції та трудовий розподіл.

Розвиток людського суспільства характеризувався полілінійністю соціокультурного розвитку. Внаслідок господарського освоєння різних природно-кліматичних зон сформувалися три основні господарсько-культурні типи ранньопервісного суспільства: 1) тропічних збирачів; 2) колективних мисливців відкритих просторів прильодовикової зони (тундростепів) Євразії; 3) мисливців і збирачів закритих ландшафтів субтропічної та поміркованої зони Середземномор'я і Передньої Азії. Наукою доведено, що перші два типи були тупиковими для визрівання умов відтворювального господарства. Їхнє існування відтворювалося наявними у природі ресурсами, отже, втрачало внутрішні механізми саморозвитку.

Господарсько-культурний прогрес відбувався на території Середземноморсько-Передньоазійського регіону. Мисливці та збирачі закритих ландшафтів субтропічної та поміркованої зон полювали на оленів, косуль, муфлонів, кабанів. Полювання набуло спеціалізованого та переважно індивідуалізованого характеру. Жінки

займалися збиральництвом. За археологічними даними вдосконалилася техніка обробки дерева і каменю (віджимна ретуш, коли вищербинки покривали поверхню виробу). Знаряддя праці диференціюються, кількість їх типів досягла 100. Людина добувала вогонь, будувала зимові та літні типи жител.

Приблизно в XII–X тис. до н. е. у мезоліті відбулися планетарні зміни – перехід від льодовикового періоду (плейстоцена) до сучасних післяльодовикових природно-кліматичних умов (голоцена). Через танення льодовиків і підняття рівня Світового океану змінилися кордони кліматичних поясів і ландшафтних зон берегової лінії. Була порушена екологічна рівновага. Почалася криза існуючих форм життєдіяльності. Людство знаходилося у точці біфуркації.

На території Середземноморсько-Передньоазійського регіону господарсько-культурний тип мисливців і збирачів субтропічної та поміркованої зон з достатнім рівнем індивідуалізації господарського життя став основою формування натурального розвинутого привласнювального господарства мисливців, рибалок і збирачів. Цей тип ранньопервісного суспільства був основою поступу людства, Середземномор'я і Передня Азія – центрами випереджального розвитку. Відбувалося удосконалення знарядь індивідуальної праці. Поширилися мікроліти, з'явилися макроліти. Винайдення знарядь дистанційного бою (луки і стріли) змінило форми мисливського господарства. Полювали на нестадних тварин і птахів, що забезпечило постійне добування м'ясної їжі. Зросло значення риболовлі через появу вудки, плетених сітей і тенет. Поширюється ловля раків і молюсків. Виник водний транспорт – плоти і човни, видовбані зі стовбурів дерева. У збиральництві розвивається заготівля продуктів про запас.

У пізньому мезоліті/протонеоліті аридизація (потепління та осушення клімату) у Середземноморсько-Передньоазійському регіоні зумовили кризу привласнювального господарства та розвиток *двох основних напрямів господарської діяльності: спеціалізованого риболовства та ранніх форм землеробства і тваринництва на основі осілості та стаціонарних поселень.*

На території Близького Сходу впродовж X–VIII тис. до н. е. відбувся перехід до риболовецько-збиральницько-мисливських господарських комплексів із спеціалізованим сітково-човниковим рибальством. Збільшилося значення використання харчових ресурсів водоймищ і спеціалізованого збиральництва, зокрема злаків. Населення концентрувалося на берегах річок, озер і морів, що сприяло осілості. Зростали його чисельність і густота. Освоєння європейської території було пов'язане з мисливсько-риболовецько-збиральницькою господарською системою. Стаціонарні поселення суспільств спеціалізованого рибальства виникли приблизно у VIII–VII тис. до н. е. На територіях, де були сприятливі умови, вони залишалися основою господарського життя упродовж декількох тисячоліть. На територіях із обмеженими харчовими ресурсами водоймищ в умовах зростання кількості населення почалися криза суспільств рибальської спеціалізації та процес переходу до ранніх землеробства і тваринництва, формування землеробсько-тваринницьких суспільств.

У суспільствах мисливців і збирачів закритих ландшафтів субтропічної та поміркованої зон (Середземномор'я і Передня Азія) запанували ***реципрокні відноси-***

ни. Господарство було натуральним з обміном діяльністю (статеві-віковим поділом праці) між членами суспільства. Вироблений продукт споживався всередині соціальних одиниць. Все, що добував чоловік, розподілялося серед членів роду, жінка працювала на забезпечення сім'ї. Реципрокна господарська система стимулювала індивідуалізацію людської життєдіяльності, зусилля людини щодо вдосконалення знарядь праці, зацікавленість у зростанні продуктивності праці, прояв особистих якостей людини, змагальність між ними, формування людини-особистості. Внаслідок міжобщинних зв'язків формувалися протоетноси¹.

Лише криза традиційного привласнювального господарства змушує людей переходити до землеробства і тваринництва. Якщо суспільства привласнювальної економіки живуть за рахунок природи, то суспільства відтворювального господарства вступають у співробітництво з нею. Розвиток ранньоземлеробсько-тваринницьких форм господарювання, тип соціальної та господарської організації, що формує людину-індивіда, заклали основи цивілізаційного процесу².

Перехідний період від натурального привласнювального господарства до натурального відтворювального господарства з такими основними формами виробничої діяльності, як землеробство і тваринництво, що стало економічною основою поступу до цивілізації, отримав назву неолітичної революції (Перша технологічна революція), вузлового моменту (точки біфуркації) в історії людства. Основними центрами становлення відтворювального господарства були Близький Схід (X–VIII тис. до н. е.), Південно-східно-азійський (VIII–VII), Північнокитайський (VI–V), Мексиканський (VII–IV), Андський (IV–II тис. до н. е.).

Об'єктивними умовами неолітичної революції були перехід до осілости з сітково-човниковим рибальством і зростаючим значенням збиральництва. Суспільства з тропічним клубнево-корнеплідним землеробством і спеціалізовані риболовецько-мисливські суспільства не мали внутрішніх перспектив розвитку (щодо збільшення обсягів продукції, отримання регулярного додаткового продукту, його концентрації та трансформації у значимі цінності на міжобщинному рівні, зростання чисельності населення). Їх розвиток був пов'язаний не з внутрішніми, а із зовнішніми факторами, стимулюючим впливом цивілізаційних центрів, що, як свідчить історія, призвело до майбутньої деградації та підпорядкування.

Добу неолітичної революції характеризують системні трансформації в соціально-політичному, економічному та культурно-інформаційному житті. Відбулися концентрація та трансформація регулярного додаткового продукту, зростання продуктивності праці, збільшення чисельності населення, формування общинного ремесла (ремісничої спеціалізації), зародження соціально-майнової нерівності, розширення сфери особистої власності. Сформувалися патріархальна сім'я, генеалогічний рід як соціальний інститут з чітким знанням ступенів спорідненості, родові общини ранніх землеробів і тваринників, протоплемена як сукупність общин, пов'язаних між собою родовими, шлюбними, господарськими та культурними

¹ Етнос – плем'я, народ, етнічна спільність.

² Павленко Ю. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. Павленко. – К., 2002. – С. 194–195.

зв'язками. Зростало господарське значення парної сім'ї. Панувала общинно-родова форма власності, що реалізувалася з урахуванням думки всіх членів роду або общини. Родові осілі общини володіли власними територіями (землею і промисловими угіддями) на основі спадкоємності, оскільки ці землі належали їх предкам, духи яких залишалися охоронцями.

Науковці довели, що на рівень пізньопервісного передцивілізаційного розвитку вийшли землеробсько-тваринницькі суспільства із зерновим землеробством, тваринництвом, садівництвом, городництвом і риболовством.

Пізньопервісне суспільство – це період від варварства до цивілізації, від доекономічного суспільства до економічного, формування передумов цивілізаційного життя. Утвердився і домінував натуральний відтворювально-виробничий тип господарства з такими основними формами, як землеробство і тваринництво. Відбувся демографічний вибух, населення Землі зросло до 80 млн. осіб. Утворилися великі раси (європеїдна, монголоїдна, негроїдна), індоєвропейська спільнота.

Господарство землеробсько-скотарських суспільств характеризують відокремлення тваринництва як самостійної сфери діяльності від землеробства (перший суспільний поділ праці); мотичне землеробство, вирощування кількох видів пшениці та ячменю, подрібнювання зерна кам'яними зернотерками; формування стада свійських тварин (із великої та дрібної рогатої худоби, свиней), що стали джерелом м'яса, кістки, рогу, вовни; остаточне завершення формування техніки обробки каменю (оббивання, сколювання, віджим, шліфування, пиляння, свердління), поширення сокири і тесла, вдосконалення наявних знарядь праці; виснаження запасів поверхневого кременю, що призвело до сировинної кризи і появи кремневидобувних шахт; виділення самостійної ремісничої діяльності; поява нових видів виробництва та штучних продуктів: гончарства і керамічного посуду, прядіння, ткацтва і тканини, винайдення прясла (маленького колеса) і веретена, примітивного ткацького верстата; вдосконалення водного транспорту і виникнення наземного – лиж, саней і волокуші, худоба стала тяговою силою; поглиблення спеціалізації праці та господарських занять на основі віку та статі, зародження функціональної діяльності; «престижна» економіка – неолітичний дарообмін, змістом якого було надання дарів як свідчення влади над тим, хто їх отримував. Отже, вдосконалення організації виробництва та знарядь праці зумовлювало зростання продуктивності праці, обсягів виробництва та додаткового продукту, що було матеріальною умовою переходу до цивілізації.

Родова община поступово трансформувалася у територіальну сусідську землеробську громаду, економічні відносини всередині якої характеризувались власністю громади на землю, володінням патріархальною сім'єю житлом, рухомим майном, присадибною земельною ділянкою та користуванням орною землею, спільним користуванням членів громади іншими угіддями.

Посилилась соціальна та економічна диференціація населення. На родовому та общинному рівнях виділилася група лідерів-старійшин, які виконували адміністративно-політичні, військові, культові функції. У зв'язку із ускладненням господарської діяльності вони монополізували організацію та управління процесом виробництва і розпорядження суспільним додатковим продуктом, регулярно концентруючи

його в своїх руках і використовуючи не лише для суспільних потреб, а й у власних престижних цілях. Суспільство поділилося на тих, хто має владу і керує, і тих, ким керують, сформувався **«феномен влади-власності»** – фактичне право родової та общинної верхівки розпоряджатися колективною власністю у процесі організації суспільного виробництва та централізованого перерозподілу матеріальних благ. Почала домінувати система редистрибуції.

Редистрибутивна (перерозподільна) система – це система централізованого перерозподілу матеріальних благ у межах відповідного соціального організму, концентрація частини суспільного додаткового продукту в руках правлячої верхівки общини для використання у власних, переважно престижних цілях через монополізацію організаційно-управлінських функцій.

Утвердився інститут племені як орган влади та управління. Це було зумовлено необхідністю загальної оборони, боротьби з сусідами за території, регулюванням соціально-культурної життєдіяльності родів та общин, зростанням значення адміністративно-господарських функцій, координації, кооперування та спеціалізації трудової діяльності. Сформувалися ієрархічно організовані **племена-вождівства (чифдоми)** на чолі з вождем. Його функції змінювалися від релігійно-культових (вождь-первосвященник) до правових, військових, адміністративно-господарських. Вождь керував процесом організації виробництва, контролю і перерозподілу продукту на міжобщинному рівні, уособлював владу і право влади-власності.

Сформувалися і стали спадковими надобщинні племенні інститути влади та управління: 1) інститут вождя (царя, короля), влада якого була спадковою у рамках роду, пізніше – племені; 2) інститут аристократії, що охоплював адміністративний, жрецький та військовий чиновницький апарат, який об'єднався навколо вождя; 3) рада старійшин общин і племені, що поступово стала дорадчим органом; 4) зібрання общинників. Соціальні відносини визначав станово-клановий поділ (соціальна стратифікація). Ці інститути виконували організаційно-господарські, адміністративні, судові та репресивні стосовно населення функції. Вони були основою майбутніх державно-адміністративних структур. Утвердилися пірамідально-бюрократична ієрархія суспільства та структура влади протодержавного рівня. Почали формуватися експлуататорські відносини.

Формування системи племені-вождівства мало принципове значення для *перетворення влади-власності з колективної на корпоративну*, носієм якої були вождь та його клан, що здійснювали свої повноваження через общинну аристократію. У масштабах племені *утвердилася та вдосконалилася система редистрибуції*, що дозволяло регулювати виробництво і централізований перерозподіл додаткового продукту між общинами, зосереджувати його частину в руках вождя та аристократії.

Редистрибутивна система сприяла поглибленню поділу праці на внутрішньо-общинному та міжобщинному рівнях, формуванню територіально-виробничої спеціалізації, детермінованої природними умовами. У культурно-інформаційній сфері збільшився обсяг знань, вони стали спеціалізованими і спадковими, зростали професіоналізм, обмін досвідом та інформацією. Виникли піктографія та писемність. Формувалися субкультури аристократії та різних соціально-професійних груп.

Сформувалися території племені та етносу, система стаціонарних поселень. Принциповим моментом було формування міських центрів племінних об'єднань. Вони були центрами концентрації та трансформації суспільного додаткового продукту, поступово перетворилися на протоміста з економічними, політичними і культурно-релігійними функціями. **Утворення племінних центрів отримало назву «міська революція» (початок урбанізації).**

Таким чином, сукупність системних політичних, соціальних, економічних, культурно-інформаційних і територіально-поселенських зрушень була основою переходу до цивілізації.

З кінця VII–VI тис. до н. е. у системі землеробсько-тваринницьких суспільств визначилися три лінії еволюції.

Східний шлях цивілізаційного розвитку виник у районах Близького Сходу, Північної Індії, Північного Китаю, в Південній Америці. Він ґрунтувався на колективній общинній організації господарської діяльності з іригаційно-меліоративним землеробством і комплексним багатогалузевим господарством (окрема сім'я не могла існувати як самостійна господарська одиниця), централізованій організації виробничого процесу верховною владою-власністю правлячої родоплемінної верхівки, редистрибутивній системі матеріальних благ і послуг. *На межі IV–III тис. до н. е. в добу енеоліту (мідно-кам'яна) та бронзи утворилися ранні цивілізації давньосхідного типу.*

Західний шлях цивілізаційного розвитку представляли енеолітичні культури Європи (Балкано-Дунайсько-Карпатського регіону та Середньої Наддніпрянщини), соціокультурний розвиток яких упродовж VII–V тис. до н. е. характеризувався раннім землеробсько-зерновим і тваринницьким господарством. рівень якого не поступався суспільствам Месопотамії та Єгипту. В умовах неполивного зернового господарства, яке не потребувало колективної праці, розвивалася парцелярно-сімейна система соціально-економічного життя, сім'я (домашнє господарство утверджувалася як самодостатня (автономна) економічна одиниця общини. Система редистрибуції не сформувалася, відокремлення бюрократичного апарату відбувалося повільно. В V–III тис. до н. е. ці суспільства попали під владу індоєвропейських скотарських племен, загинули або переорієнтувалися на розвиток скотарства, на основі якого вихід на цивілізаційний рівень був неможливим.

Велике розселення індоєвропейських племен відбувалося впродовж IV–III тис. до н. е. в добу неоліту та енеоліту. Первісно вони займали територію між Нижнім Дніпром (археологічна маріупольська спільність), Північним Кавказом і Південним Уралом. Розселилися індоєвропейські племена у степах Східної Європи, Південного Уралу, Казахстану, дійшли до північних районів Індостану та Китаю, північно-західного Ірану. Господарське життя характеризує переважаюче тваринництва (коні, велика рогата худоба, свині, собаки), примітивне землеробство, престижний дарообмін. Використовували золото, срібло, мідь, свинець, колісний транспорт. Формувалися *племена-вождівства*, які мали архаїчний характер, оскільки вожді виконували переважно культові та правові функції (вождь-первосвященник). Суспільство диференціювалося, набуло станово-функціональної ієрархії. Існував поділ на знатні та незнатні роди, невільних і вільних людей, виокремлювалися

професійні воїни на чолі з воєначальником. Продуктивні зміни почалися з освоєнням заліза в I тис. до н. е. в умовах експансії кочових племен євразійських степів і встановлення торговельних зв'язків з давніми цивілізаціями греків, етрусків, карфагенян.

Ранні цивілізації західного типу розвитку сформувалися у добу пізньої бронзи та раннього заліза, коли використання залізних знарядь праці дало змогу збільшити продуктивність праці та отримати додатковий продукт.

Скотарсько-кочівницька лінія розвитку формувалася упродовж кінця VII–II тис. до н. е. на Близькому Сході, в зоні степів і напівпустель Західноазійсько-Північноафрикансько-Південноєвропейського регіону. Це було пов'язано з демографічними (зростання населення) та природно-кліматичними (осушення, недостатність атмосферних опадів, виникнення пустель) факторами (точка біфуркації). Населення займалося розведенням дрібної рогатої худоби, одомашненням коня і верблюда, розширювало площі пасовищ. Колективна власність на пасовища поєднувалася з приватною на худобу.

Кочовий спосіб життя – номадизм – не забезпечує прогрес господарської діяльності та самостійну побудову цивілізації. Наука визнає його цивілізаційний розвиток за умови запозичення соціокультурних елементів сусідніх цивілізацій або підпорядкування землеробського населення, що веде до подолання кочового способу життя. Цивілізаційна історія кочових суспільств скотарів починається з II тис. до н. е.

Таким чином, хліборобсько-скотарські суспільства із зерновим землеробством вийшли на цивілізаційний рівень двома шляхами: східним і західним. Сім'я, рід, родова і багатородова (гетерогенна) община, плем'я та союзи племен – первісні господарські одиниці.

2.2. Господарство первісних суспільств в історії України

На території України кам'яний вік включав період 1,5–1 млн. років тому – III тис. до н. е. (близько 2800/2750 років до н. е.). Більшість вчених вважає, що відтворювальне раннє землеробсько-тваринницьке господарство вже існувало в добу *протонеоліту* (VII–VI тис. до н. е.) на Середньому Подніпров'ї, Волині та Прикарпатті, де поширилася культура суспільств Балкано-Дунайсько-Карпатського регіону. Існує також думка, що утвердження відтворювального господарства на території України відбулося в мідному віці (3300–2800/2750 років до н. е.). Ранні землеробсько-тваринницькі культури були підкорені або знищені експансією індоєвропейських племен на зламі пізнього енеоліту та бронзового віку.

У неоліті в кінці VI–V тис. до н. е. на території Правобережної України виникла найвідоміша археологічна культура Трипілья-Кукутені (культура розписної кераміки). Вона пройшла ряд етапів у своєму розвитку, проіснувала до 2800/2750 років до н. е.

Трипільська культура була поширена на всій території України. Основу господарства становили землеробство і тваринництво. Вирощували майже всі зернові та садово-городні культури, що нині культивують в Україні. Землю обробляли мо-

тикою з роговими, кістяними та кам'яними наконечниками, пізніше ралом. Збирали врожай зернових жнивними ножами, складними серпами з крем'яними вкладками. Відомі зернотерки та зерносковища. Вважається, що на зламі III–II тис. до н. е. з'явилося перше орне знаряддя праці – дерев'яне рало, в яке впрягали биків і коней. Продуктивність праці ралом у 40–50 разів вища, ніж ручною мотикою. Тваринництво було приселищним (стадним), розводили велику та дрібну рогату худобу, коней і свиней. У харчовому асортименті з'явилися молочні продукти. Велику рогату худобу (биків) використовували як тяглову силу. Транспортним засобом був віз із суцільними колесами. Ремесло розвивалося в межах общини, набуло спеціалізованого характеру (металообробне, гончарне), сформувалися його центри. Керамічні вироби випалювали за допомогою гончарного круга. Переважала розписна кераміка із спіралевидним мотивом. Трипільці були обізнані з холодним і гарячим куванням, ливарством міді, сплавами міді з сріблом. Руду плавили в ямах і печах. Формувалась землеробська громада. Поселення були багатофункціональні, різних типів за територією: від малих (4–8 га) до великих (понад 10 га) та гігантів (400 га). Простежуються риси планування, виявлено місця громадського користування. Поселення мали оборонні споруди. Будинки були наземні та заглиблені, двоповерхові, глинобитні з двоскатним дахом. Винайдені стіл і піч. Існували зв'язки з представниками балкано-дунайської матеріальної культури.

У процесі розселення представники германо-балто-слов'янської гілки індоєвропейських племен асимілювали населення Центральної та Східної Європи. На початку II тис. до н. е. виокремилися балто-слов'яни, з яких сформувалися племена праслов'ян на території Лісостепової України.

Вивновки.

Отже, еволюція господарської діяльності в умовах первісного суспільства характеризується:

- низьким рівнем розвитку продуктивних сил, повільним їх удосконаленням. Панували кам'яні прості знаряддя праці, інструментальний ручний спосіб виробництва. Домінантним об'єктом власності було природне середовище – земля, тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності зливалися з суб'єктом їх привласнення – первісною людиною. Людина залежала і була складовою природного середовища;

- полілінійністю розвитку людського суспільства. Визначення у добу ранньопервісного суспільства Середземноморсько-Передньоазійського регіону територією випереджаючого розвитку. Вихід на протоцивілізаційний рівень хліборобсько-скотарських суспільств;

- переходом від панування натурального привласнювального мисливсько-збиральницько-рибальського типу господарства у ранньопервісному суспільстві до натурального відтворювального (виробничого і переробного) господарства та його утвердженням у пізньопервісному суспільстві;

- відокремленням тваринництва як самостійної сфери діяльності від землеробства, скотарських племен від землеробських, що оцінюється як перший суспільний поділ праці;

- повною підпорядкованістю господарської діяльності людини загальній системі його соціальних зв'язків, досягненням соціального статусу, соціальних прав і переваг. Господарський розвиток відбувається на основі принципів реципрокності, редистрибуції та домашнього господарства;

- визначенням з кінця VII–VI тис. до н. е. у системі землеробсько-тваринницьких суспільств східного і західного шляхів цивілізаційного розвитку. *Східну модель* характеризують економічне зростання на основі посилення ролі племенвождівств в організації виробництва, редистрибутивно-господарська форма концентрації суспільного додаткового продукту та перетворення його на престижні цінності, колективне обцининне виробництво, розвиток протоміст. Вона реалізувалася на території Близькосхідно-Передньоазійського регіону (так званого близькосхідного локомотиву або центру випереджаючого розвитку), Індії та Китаю. *Західна модель* реалізувалася на території Євразії в умовах неполивного землеробства і утвердження автономії домогосподарства як самостійної соціально-економічної одиниці, забезпечивши вихід на цивілізаційний рівень в умовах раннього залізного віку.

Утвердження відтворювального (виробничого та переробного) господарства, перехід від варварства до аграрно-ремісної цивілізації – найбільше досягнення первісного суспільства. Почалося формування західного та східного шляхів цивілізаційного розвитку людства.

Навчальний тренінг

Основні поняття: *ранньопервісне суспільство, неолітична революція, пізньопервісне суспільство, натуральне господарство, привласнювальне господарство, відтворювальне господарство, влада-власність, племена-вождівства, реципрокна господарська система, редистрибутивна господарська система, міська революція, східний шлях еволюції, західний шлях еволюції, скотарсько-кочова лінія еволюційного розвитку (номадизм), трипільська культура.*

Контрольні питання та завдання

1. Порівняйте історико-економічну та археологічну періодизацію господарства первісного суспільства. Проаналізуйте еволюцію господарсько-культурних типів ранньопервісного суспільства.

2. Охарактеризуйте еволюцію господарської діяльності в умовах обцининного суспільства. Які основні типи і форми господарств існували в первісному суспільстві?

3. Які об'єктивні умови неолітичної революції? Визначте зміни, які відбулися в період неолітичної революції в економічному, соціально-політичному та культурно-інформаційному розвитку людства.

4. Які господарські та соціокультурні об'єднання характеризують господарську організацію пізньопервісного суспільства? У чому полягають відмінності привласнювального і виробничо-відтворювального господарств?

5. У чому сутність реципрокного обміну? Які характерні риси системи редистрибуції?

6. Поясніть лінії еволюції у системі землеробсько-тваринницьких суспільств з кінця VII–VI тис. до н. е.

7. Розкрийте зміст основних ознак господарської діяльності в умовах первісного суспільства.

Зразки тестових завдань

Тест 1. Які економічні процеси характерні для неолітичної революції?

- а) Домінування привласнювального господарства з мисливством і збиральництвом.
- б) Перехід від привласнювального до відтворювального господарства.
- в) Перехід до осілого способу життя.
- г) Розвиток товарообміну всередині общини.

Тест 2. Визначте основні характеристики редистрибутивних відносин у первісному суспільстві:

- а) натуральне господарство з обміном діяльністю (поділом праці) між членами суспільства;
- б) система привласнення і перерозподілу матеріальних благ, концентрація частини суспільного додаткового продукту правлячою верхівкою общини для використання у власних, переважно престижних, цілях через монополізацію організаційно-управлінської сфери господарювання;
- в) ієрархічно організовані племена на чолі з вождем, сформованими та спадковими надобщинними племінними інститутами влади та управління;
- г) фактичне право родової та общинної верхівки розпоряджатися колективною власністю у процесі організації суспільного виробництва та централізованого перерозподілу матеріальних благ.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Проведіть порівняльний аналіз господарства та господарської діяльності людини в умовах ранньопервісного суспільства, неолітичної революції та пізньопервісного суспільства за такими критеріями: а) тип господарської організації, його форми; б) основні знаряддя праці; в) соціально-господарська одиниця; г) характер взаємодії суб'єктів господарювання.

Рекомендована література

1. Злупко С. М. Економічна думка України (від давнини до сучасності) : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К. : Львів, 2000.

2. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.

3. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.

4. Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней / Р. Камерон. – М. : Рос. полит. энцикл., 2001.

5. Павленко Ю. Історія світової цивілізації. Соціокультурний розвиток людства / Ю. Павленко. – К., 1996.

6. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002.
7. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
8. Цивілізація: структура і динаміка : моногр. / за ред. І. В. Бойченка та О. В. Романенко. – К. : Вид. Купріянова О. О., 2003.
9. Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец : в 6 т. Т. 1. : Теория и история цивилизаций. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2006.
10. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 3

ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ РАННІХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

- 3.1. Становлення господарської сфери суспільств ранніх цивілізацій.
- 3.2. Господарський розвиток та економічна думка в Месопотамії.
- 3.3. Господарський розвиток Стародавнього Єгипту та його відображення в економічній думці.
- 3.4. Ранньоцивілізаційні суспільства Стародавньої Індії та Стародавнього Китаю.
- 3.5. Суспільство Крито-Мікенської цивілізації та особливості його господарського розвитку.
- 3.6. Розвиток господарства у добу бронзи та раннього заліза на території України.

3.1. Становлення господарської сфери суспільств ранніх цивілізацій

Історія ранніх (локальних, доосьових) цивілізаційних суспільств є першою стадією доіндустріальної цивілізації.

Ранньоцивілізаційне суспільство принципово відрізняється від первісного за такими критеріями: економіка ґрунтується на можливості отримання регулярного додаткового продукту, ремісниче виробництво виділилося в окрему сферу виробничої діяльності, суспільство поділено на стани-класи, організація влади має державно-територіальний характер, територіально-поселенську структуру характеризує поділ на міста та села, культурно-інформаційні відносини здійснюються за допомогою писемності, виникло монументальне зодчество.

Становлення цивілізації досліджується як системний розвиток конкретного автономного соціального організму, що охоплює трансформацію економічної, політичної, соціальної, культурної, демографічної та територіально-поселенської складових навколо центра-столиці. *Передумови становлення цивілізації* охоплюють перехід до осілості, кількісне зростання населення та його розселення, панування відтворювально-виробничих форм ведення господарства, в першу чергу, землеробства, що стимулювало виробництво і збереження додаткового продукту, наявність соціокультурних стимулів щодо суспільної потреби у зростанні ефективності виробництва. *Умовами реалізації процесу становлення цивілізації* були: 1) зростання

обсягів виробництва на основі вдосконалення організаційно-управлінської праці та адміністративно-господарських методів, що забезпечувало ефективність економіки; 2) поглиблення суспільного поділу праці, що зумовило ієрархію соціальної структури, відокремлення окремих соціально-професійних груп, які займали різне місце у системі суспільного виробництва та мали різне відношення до засобів виробництва та розподілу додаткового продукту; 3) концентрація у руках вождя та аристократії додаткового продукту через реалізацію принципу влади-власності та редистрибутивної системи; 4) орієнтація суспільної свідомості на високий соціальний привілейований статус і престижне споживання. Формувалися експлуататорські відносини серед членів суспільства та окремими суспільствами.

Становлення і розвиток ранніх цивілізаційних суспільств відбувалися двома шляхами: східним і західним.

Ранні цивілізації давньосхідного типу виникли на основі східної моделі розвитку передцивілізаційних суспільств, визначалися умовами іригаційного землеробства і колективними формами виробництва. Хронологічно вони охопили період кінця IV–III тис. до н. е. – VIII ст. до н. е. Територіально – це Передньоазійський і Східносередземноморський регіони випереджаючого розвитку, Північна Індія та Північний Китай.

В епоху енеоліту сформувався Єгипетсько-Месопотамський центр випереджального розвитку з двох найдавніших цивілізацій світу: Месопотамської (Шумеро-Аккадської та Вавілонської), Давньоєгипетської (періоди Раннього, Давнього, Середнього і Нового царств), а також виникла Хараппська цивілізація в долині річки Інд. У добу бронзи ранні цивілізації охопили територію Егеїди в Європі, Центральної та Східної Азії. Типовим прикладами цивілізації бронзового віку є Крито-Мікенська (Мінойська цивілізація на о. Крит і Мікенська на території півострова Пелопоннес у Південній Греції), Хетське царство, Шань-Інська в басейні річки Хуанхе. У ранньозалізній добі ранні (локальні, архаїчні) цивілізації утворилися у Південній, Південно-Східній та Східній Азії. Найбільш дослідженими є цивілізації басейну річок Янцзи, Меконгу, Гангу, господарською основою яких було іригаційне рисівництво.

Сучасна наука відмовилася від категорії «рабовласництво» як стадії розвитку людства. Домінують визначення «азійський спосіб виробництва», або «державницький спосіб виробництва». Проте в історико-економічній літературі традиційно залишається характеристика господарства країн Стародавнього Сходу як східного рабства, або періоду генезису (становлення, формування) рабовласницької економічної системи.

Ранні цивілізації Стародавнього Сходу характеризуються як **ранньодержавні (ранньополітичні)**. Вони виникли на базі племен-вождівств (чифдомів) як ранньокласові міста-держави (за грецькою термінологією – номи), де правляча верхівка виконувала організаційно-господарські та релігійно-культурні функції (реалізувала владу-власність). Поступово *номи об'єдналися у великі централізовані військово-політичні держави, що мали форму східної деспотії* (повного безправ'я населення перед державою). **У соціальному відношенні суспільство було становим (ранньокласовим)**: складалося з окремих станів, пов'язаних з виконанням певних функцій, набуло вигляду ступінчатої піраміди. Панівний стан представляла військо-

во-адміністративно-жрецька верства, існування якої було традицією і одночасно важем забезпечення стабільності суспільства.

Економічний розвиток ранніх (локальних, «доосьових») давньосхідних цивілізацій визначають такі характеристики:

- Техніко-технологічна еволюція господарства відбувалася на основі переходу від енеолітичного техніко-технологічного рівня до використання міді, бронзи (панування доби міді – у IV–III тис. до н. е., бронзи – у III–II тис. до н. е.) та заліза. Першою сферою використання металів була військова. Як засоби праці в сільсько-му господарстві та ремеслі бронзові вироби поширилися у другій половині II тис. до н. е. Залізо почали видобувати з руди (сиродутним способом) і застосовувати хети в XV ст. до н. е. (Хеттське царство існувало в XVIII–XII ст. до н. е. на території Малої Азії, було захоплено Ассірією). Лише в VIII–VII ст. до н. е. залізо стало повсякденним металом (виготовляли знаряддя праці) і витіснило бронзу. Технологічний спосіб виробництва базувався на примітивній ручній інструментальній техніці. Джерелом енергії були люди, тварини.

У країнах Стародавнього Сходу винайшли колесо і порох, папір, різні системи писемності, сейсмограф, компас, сонячний і місячний календар, розвинулись астрономія, математика, географія, медицина, створювалися навчальні заклади і бібліотеки.

- *Сформувалася економіка як самостійна сфера діяльності людини, її основні галузі: сільське господарство, промисловість та обіг. Сільське господарство було іригаційно-меліоративним. Збільшення додаткового продукту досягалося за рахунок введення нових принципів організації праці. Відбувався другий суспільний поділ праці: виокремлення промислового виробництва як самостійної галузі.* Промислове виробництво існувало у таких історичних формах, як домашня промисловість та ремесло. *Домашня промисловість* (систематичне виробництво промислової продукції для власного споживання) поступово еволюціонувала в *ремесло* – виготовлення продукції на замовлення, для обміну та продажу. Професійне ремесло виникло із потреби обслуговування престижних запитів знаті, існувало як палацове та «общинне ремесло», забезпечувало воєнні, культові та престижні потреби, виконувало функцію трансформації сконцентрованого в руках знаті додаткового продукту в престижно значимі цінності. *Розпочався третій суспільний поділ праці: виокремлення торговельного, купецького, грошового і лихварського капіталу.* Домінувало натуральне господарство. Обмін займав підпорядковане місце у господарській системі. Гроші використовувалися для сплати податків. Всі інші платежі були натуральними. Переважав зовнішньоторговельний оборот над внутрішнім.

- Утвердження експлуататорського суспільства з розвиненою пірамідально-бюрократичною системою і централізованою організацією всіх форм життєдіяльності. Держава виступала провідним суб'єктом економічної діяльності: панували верховна власність держави на землю, влада-власність ранньодержавної панівної верстви, господарсько-редистрибутивна система. Господарство ранніх цивілізацій характеризується як «державницький спосіб виробництва», або державно-централізована економіка. Держава регулювала і контролювала виробництво і розпо-

діл не лише додаткового, а й необхідного продукту, поведінку та образ мислення громадян.

- Двосекторність економіки: державно-палацово-храмовий і державно-громадський сектори. Розвиток умовно-службового землеволодіння. Збереження територіальної сусідської землеробської громади як суспільного інституту та селянина як основної продуктивної сили. Консервація громади була однією з причин так званої східної стагнації. Рабство існувало переважно в державній формі, матеріальне виробництво було поза рабовласницькими відносинами.

- Економічна діяльність людини повністю підпорядковувалася системі його соціальних зв'язків, прагненню гарантувати свій соціальний статус, соціальні права та переваги. Влада, а не власність, відіграла вирішальну роль у суспільному житті.

- З II тис. до н. е. в умовах кризи раннополітичної та ранньокласової соціально-економічної системи почалася еволюція державно-редистрибутивної системи в систему організації економіки за принципом домашнього господарства (самодостатньої господарської одиниці), у державно-приватновласницьку із стягуванням ренти-податку. Приватновласницькі відносини формувалися у сфері ремесла, торгівлі та лихварства. Існують погляди на формування приватної власності на землю, рабовласницького економічного укладу.

В історії господарства ранніх цивілізацій Стародавнього Сходу науковці виділяють три періоди:

- 1) окремих номових міст-держав з двосекторним державно-громадським і державно-палацово-храмовим господарством (кінець IV–III – середина III тис. до н. е.);

- 2) бюрократично-централізованих монархій із державно-палацово-храмовою системою організації господарства і редистрибутивною системою, регламентацією всіх сторін життєдіяльності людей (остання третина III тис. до н. е.);

- 3) криза ранньокласової соціально-економічної системи, заснованої на централізованому управлінні виробництвом і редистрибуції матеріальних благ. За умови збереження верховної власності держави на природні ресурси, влади-власності, контролю верховного правителя та бюрократично-чиновницького апарату, поширилося службове землеволодіння з правом повного або часткового розпорядження та надання землі в оренду. Зросло економічне значення сільської громади, ремісничо-торгових корпорацій із дрібними приватними виробниками. Розвиток товарно-грошових відносин. Формування приватної власності у промисловості та сфері обігу (II – початок I тис. до н. е.).

Економічна думка цивілізацій Стародавнього Сходу аналізується на основі писемних джерел, що відображають господарську практику (переписи населення, земельні кадастри, звітність) і спроби її осмислення та регулювання (закони, настанови, повчання). Ці першоджерела мають переважно нормативний (рекомендаційний) характер, свідчать про зародження знань з конкретних економічних наук, зокрема статистики, обліку та аналізу, управління.

У середині I тис. до н. е., в добу «осьового часу» (VIII–III ст. до н. е.), давньосхідний тип ранньокласових суспільств вийшов на рівень традиційних регіональних

цивілізацій (станово-класових суспільств), які розглядаються як друга стадія доіндустріальної цивілізації.

Становлення ранніх цивілізацій суспільств західної моделі розвитку хронологічно відповідає періоду раннього залізного віку – I тис. до н. е. Їх основою були пізньопервісні суспільства неполивного землеробства з автономними домогосподарствами, які були самостійними соціально-економічними одиницями. Важливим зовнішнім чинником розвитку була індоевропеїзація скотарськими племенами впродовж кінця IV – початку I тис. до н. е., які створювали власні ранньополітичні об'єднання. Тваринництво, зокрема скотарство, індивідуалізувало економічне та соціальне життя, оскільки було власністю окремих сімей. Важливе значення мав також вплив давньосхідних цивілізацій, які зумовлювали попит на метали та сировину.

Скотарсько-кочові ранньокласові суспільства (номади) склалися на території Середнього Сходу, Аравії, Північної Африки, Євразійських степів від Північного Причорномор'я до Китаю у II–I тис. до н. е. Найбільш відомими на території України є суспільства кіммерійців, скіфів, сарматів, гунів. На думку вчених, ранньоцивілізаційними скотарсько-кочовими суспільствами були макрдержавні утворення кочових імперій: Гунського і Тюркського каганатів, Монгольська Чингісхана і Чингізидів. Їхній подальший розвиток пов'язаний з подоланням кочівницького способу життєдіяльності.

3.2. Господарський розвиток та економічна думка в Месопотамії

У кінці IV тис. до н. е. у межиріччі Тигру та Євфрату (цю область греки називали Месопотамією, або Дворіччя) виникла ранньоцивілізаційна система. Вона сформувалася на Півдні Месопотамії і отримала назву Шумерської. Основу населення становили шумерські племена, які заселили ці землі в середині IV тис. до н. е.

Шумерська цивілізація була конгломератом держав-номів, що виникли на основі племен-вождівств. Їх адміністративними центрами були міста (Ур, Ерида, Ларс, Лагаш, Урук, Кіш тощо), засновані навколо храму. Сформувався адміністративний апарат із верховного жерця, жерців і дружинників. Господарство кожного нома – це державно-храмовий комплекс, що складався з двох секторів: державно-храмового (корпоративного) і державно-общинного. Соціально-економічне життя характеризувала корпоративна влада-власність на землю. Земля належала верховному власнику – державі. Державно-адміністративний апарат організовував колективні роботи і редистрибуцію матеріальних благ.

Землі храмів ділили на три частини. Одна використовувалася на потреби храму. На ній працювали економічно залежні робітники, які не мали власного домогосподарства та засобів виробництва, експлуатувалися храмовими органами влади, отримували «натуральне забезпечення» (22–58 кг зерна на рік). Переважали «рабини та їх діти». Частина землі наділами розміром 1/3–4 га надавали робітникам «на прогодування». Земельні ділянки (приблизно 4–6 га) за певну частину врожаю отримували також члени громади. Серед них відбувалася майнова дифе-

ренціяція. Зерно храму вважалося багатством всієї громади, його використовували в голодні роки.

Державно-громадський сектор охоплював половину землі. Члени громади володіли засобами виробництва, платили храму ренту-податок, виконували громадські роботи: будували храми, палаци, міські стіни тощо. Наприклад, у м. Лагаші (XXIV ст. до н. е.) з 36 тис. населення у храмовому господарстві працювало 10–15 тис. Документи того часу свідчать, що громади продавали землю, у тому числі правителям.

Землеробство було плужним, розводили корів, дрібних домашніх тварин. Культивували фінікову пальму, садові дерева. Щоб захистити поля від весняних паводків у зв'язку з таненням снігів у горах Вірменського нагір'я, будували іригаційні споруди (канали, плотини, водосховища). Були високі врожаї. Ремісники випікали хліб, варили пиво, були ковалі та мідники. Шумери є творцями клинопису, колеса, гончарного кола. Рабство формувалося як економічний уклад. Рабами були військовополонені, боржники.

У 2369 р. до н. е. номи Шумера були об'єднані в **Аккадське царство**, яке мало характер східної деспотії. Розгромлене племенами гутіїв, воно відродилося з центром у м. Ур, відоме в історії як **період III династії Ура** (2132–2024 рр. до н. е.).

В умовах централізованої держави панувало державно-палацово-храмове господарство, що поглинуло державно-громадське, із тотальною державно-редистрибутивною організацією суспільного та економічного життя. Земля вважалася власністю держави. Фактичним розпорядником землі та трудових ресурсів був правитель. Панувала адміністративно-бюрократична регламентація усіх сторін життєдіяльності. Чинникам за службу надавали земельні володіння. Селяни отримували лише натуральне забезпечення. Збереглися документи купівлі-продажу землі, що, на думку вчених, свідчить про формування приватного землеволодіння. Зросла кількість рабів. Джерелами рабства були війни, борги. Переважало державне рабоволодіння, поширилося приватне. У приватних володіннях раби могли мати сім'ю, викупитися на волю.

Позитивні зрушення в економіці відбувалися за рахунок поліпшення організації виробництва. Було побудовано єдину іригаційну систему. Використовували мідь і бронзу. Застосовували плуг із сіялкою. Вирощували ячмінь, пшеницю, тростину, садові та городні культури. Розвивалося тваринництво. Ремесло, залишаючись складовою палацового господарства, поступово виокремлюється в самостійну галузь. Існували такі професії, як ткачі (виготовляли сукняні та лляні тканини), пекарі, кухарі, ковалі, ювеліри, теслі, столярі, каменярі, суднобудівники, гончарі, канатники, парфумери.

У кінці XXI ст. до н. е. Аккадське царство було зруйновано племенами Елама¹ і амореїв, останні створили нову державу, відому як **Старовавилонське царство** (1895–1600 рр. до н. е.) з столицею у м. Вавилон на р. Євфрат, що мало вигідне географічне положення. Вавилонія була могутньою державою, особливо в роки правління царя Хаммурапі (1792–1730 рр. до н. е.).

¹ Елам – рання цивілізація на території південно-західного Іранського нагір'я.

Господарство Старовавилонського царства характеризує поступова трансформація державно-редистрибутивної системи у державно-приватновласницьку. Економічний розвиток досліджують на основі *Кодексу законів Хаммурапі*, що є системою суспільних правових норм для користування царських судів, пам'яткою економічної думки та важливим джерелом знань із суспільно-господарського життя Вавилонії. Його важливою ознакою є зміцнення приватноправових, зокрема майнових, відносин приватних осіб. Текст складався з 282 статей, з яких відомі 247.

Держава зберігала право влади-власності на землю і воду. Однак державно-редистрибутивна система не відродилася. Розвивалося умовно-службове землеволодіння з повним або частковим розпорядженням і доходами. Земля перебувала у володінні відроджених сільських громад. Було узаконено становлення малої сім'ї. Селяни вели самостійне господарство під контролем представників державної або храмової адміністрації. Селян наділяли землею, за користування якою вони сплачували ренту-податок, виконували трудові повинності. Земля здавалася в оренду. Існувала система суборенди. Орендна плата здійснювалася сріблом або частиною врожаю чи реального доходу. Так, орендна плата за використання поля становила третину врожаю, саду – дві третини. Документи того часу засвідчують, що земля, крім службових наділів, була об'єктом купівлі-продажу, а також приватною власністю, її продавали, передавали у спадок членам родини. Несплата податків упродовж трьох років призводила до втрати володіння. Для захисту приватної власності передбачалися покарання. Регулювалися відносини майнового найму, користування чужим майном.

Існувало міське і палацове ремісничє виробництво як самостійна галузь. Оскільки в умовах Вавилонії природних ресурсів не було, держава забезпечувала суспільні потреби в імпорті товарів, була замовником продукції міських ремісників.

Утвердилася правова основа рабовласництва. Раби та їх діти визнавалися майном господаря, їх продавали і карали. Джерелами рабства були війни, боргова кабала, боргове рабство обмежувалося. Наймана праця визнавалася і таксувалася (оплата праці лікарів, вчителів, будівельників, ремісників тощо).

Розвивалися кредитні операції, якими займалися храми і приватні особи. Позики оформлялися письмово у присутності свідків, надавали під 20% річних сріблом і 30% у натуральній формі часто під заставу нерухомості. Дозволялося приймати для покриття боргів рухоме майно. Господарські угоди, зокрема торгіві, оформлялися правовими договорами, визначалися форми врегулювання будь-яких суперечок. Торгівля регулювалася спеціальними правилами. Так, при продажі власної частки спадкового майна продавець сплачував компенсацію на користь членів сім'ї. Практикувався натуральний обмін. Майже все доросле населення мало печатки замість підписів. У XX ст. до н. е. в Месопотамії було започатковано сплату податків у грошовій формі. Для їх збирання призначали спеціальних чиновників.

Суспільні відносини з ранньокласових переростали у станово-класові. Держава зберігала панівну роль у соціально-політичному та ідеологічному житті суспільства.

Упродовж другої половини II–I тис. до н. е. в умовах іноземного загарбання та **Нововавилонського царства** (626–539 рр. до н. е.)¹ редистрибутивна система

¹ Нововавилонське царство в 539 р. до н. е. було захоплено персами, ввійшло до імперії Ахеменідів.

остаточно трансформувалася у державно-приватновласницьку. Економічний розвиток характеризували державна власність на землю та іригаційні споруди, зростання значення умовно-службового землеволодіння з правом розпорядження землею та частково доходами, оренда землі, використання рабської та найманої праці, розвиток товарно-грошових відносин у сфері обігу, річкової та караванної торгівлі, формування податкової системи через стягнення ренти-податку.

В історичних джерелах відсутні відомості щодо існування місцевих ринків. Розвивалася мінова зовнішня, переважно караванна торгівля. Месопотамія була пов'язана дорогами, річками, каналами, караванними шляхами з різними країнами. Держави Двуріччя торгували з Єгипетською, Крито-Мікенською, Харапською, а також з іранськими та середньоазійськими ранніми цивілізаціями. Із Півночі привозили мідь, дорогоцінні метали, камінь, дерево, будівельні матеріали, із Півдня – худобу, сукно, шкіру, з Індії – золото, слонову кість, прянощі. Вивозили продукти землеробства, ремісничі вироби, зокрема килими, тканини, холодну зброю, глиняний посуд. Торговельними операціями займалися царські та приватні купці, які об'єднувалися у гільдії. Торгівля контролювалася храмами, які призначали спеціальних уповноважених – *тамкару*.

Розвиток торгівлі зумовив виникнення товарних грошей, еквівалентом яких виступали хутро, худоба, шкіри, мідь, а з часом – лише срібло і ячмінь. В XX ст. до н. е. почали використовувати вагові одиниці у формі злиwkів з печаткою, які були мірою срібла, золота і міді: талант вагою 30,5 кг, що складався з 60 мін по 0,5 кг кожна, міна мала 60 шекелей вагою 8,4 г. Великими лихварями були храми, які надавали землевласникам і торговцям позики в натурі. Сформувалася аккадська система мір і ваги. Знайдені господарські документи засвідчують різні форми господарських угод. У I тис. до н. е. з'явилися торговельні та банківські доми.

3.3. Господарський розвиток Стародавнього Єгипту та його відображення в економічній думці

Єгипетська цивілізація виникла на зламі IV–III тис. до н. е. на енеолітичному техніко-технологічному рівні у вигляді ранньокласових номових міст-держав (додинастичний період історії). Розвиток влади-власності корпоративного змісту зумовив формування двосекторності господарства: державно-палацо-храмового і державно-общинного. Виробництво і розподіл мали централізований, адміністративно-бюрократичний характер. Ранньодержавні органи влади контролювали господарську діяльність, реалізуючи владу-власність через реди-стрибутивну систему. Відбувався процес одержавлення землі. У державно-громадському секторі основними економічними суб'єктами були землеробська громада, що забезпечувала підтримку іригаційної системи, та селянське домогосподарство. Прості общинники-селяни були вільними та правоспроможними. У державно-храмово-палацових господарських комплексах вони виступали як працівники.

У III тис. до н. е. в умовах централізованих держав Раннього і Давнього царств процес одержавлення господарського життя завершився. Господарство

еволюціонувало від двосекторного до загальнодержавної економічної системи. Держава (в особі фараона) була верховним власником і розпорядником землі, води та іригаційної системи. Державні інститути здійснювали організаційно-редистрибутивні функції. Держава будувала та підтримувала в технічному стані іригаційні споруди (дамби, басейнова система). Необмежена влада та колосальний додатковий продукт дали можливість здійснювати непродуктивні витрати у вигляді пірамід.

Основними суб'єктами господарювання були державно-палацово-храмові та умовно-службові земельні господарства. *Державно-палацово-храмове господарство* – це великий багатогалузевий господарський комплекс з централізованим, адміністративно-господарським бюрократичним управлінням і редистрибутивними функціями. Працювали державні селяни-землероби, які були основною продуктивною силою. Сільськогосподарська продукція, зокрема зерно, була власністю держави, яка потім розподілялася. Робітники державних майстерень також отримували за свою працю натуральне забезпечення. *Умовно-службові землеволодіння* сформувалися шляхом надання фараоном землі храмам і жрецям, чиновникам і воєначальникам за виконання певних обов'язків як джерела засобів для існування. Володільники землі вели господарство зусиллями усієї родини або використовували працю селян. Селян-общинників перетворили на державних землеробів. Вони працювали на царських і храмових землях, використовуючи знаряддя праці власника.

Рабство не сформувалося як економічний уклад. Джерела рабства – війни, торгова залежність, работоргівля. Частка рабів серед населення незначна, становила 6–7%. Раби належали переважно державі. Їх працю використовували в системі державного та храмового господарства, переважно в будівництві та обслуговуванні іригаційних систем. У приватних володіннях вона мала патріархальний (домашній) характер.

Господарською основою ранніх цивілізацій було іригаційне землеробство, керівництво яким здійснювалося на плановій основі. Держава визначала площі посівів, поземельні кадастри оцінювали кожну ділянку як основу для поземельної ренти-податку, проводився регулярний облік виробничих процесів. Для обробітку землі застосовували мотику із камінним наконечником та примітивний плуг з парою волів. Серпи виготовляли із дерева з кремнієвим лезом. Вирощували пшеницю, ячмінь, льон, цибулю, бобові, виноград, садові та пальмові дерева, трави для виготовлення фарб. Розводили корів, овець, кіз, віслуків, волів тощо. Поширеними були рибальство і полювання.

Розвивалися домашня промисловість та ремесло. Широко використовували мідь, а з часу IV династії – бронзу. Єгиптяни знали залізо як дорогоцінний матеріал без практичного застосування. Глиняний посуд обпалювали, використовували гончарний круг. Будували з цегли-сирцю на основі кам'яної кладки.

Панувало натуральне господарство. Державну скарбницю становили територіальні склади з натуральними продуктами, які використовували для державних потреб (платня чиновникам, воїнам, страховий фонд тощо). *Обмін розвивався як міновий.*

Одна з перших відомих пам'яток економічної думки цього періоду «*Повчання гераклеопольського царя своєму сину Мерікара*» (XXII ст. до н. е.) абсолютизує та прославляє божественну владу, економічну та політичну діяльність фараона як її уособлення, визначає умови успішного царювання: централізоване управління гос-

подарством, ефективне функціонування управлінського апарату, контроль за розподілом і виробництвом, вірність і згуртованість чиновників, справедливе покарання, визнання непорушності звичаїв і традицій. Відомими пам'ятками соціально-економічної думки є «Речення Іпусера» і «Пророцтво Неферті». Автори описують причини поступового занепаду централізованої системи управління в XXIII–XXI ст. до н. е., вказують на необхідні заходи покращання господарського життя: відродження деспотично-бюрократичного механізму регулювання господарства, системи трудових повинностей, іригаційних систем, боротьба з лихварством і борговим рабством.

В останні століття III тис. до н. е. Давнє царство розпалося на окремі держави. Це було зумовлено пануванням державної бюрократії та непродуктивними видатками, зокрема будівництвом пірамід і храмів, сепаратизмом регіонів, фінансовою кризою, закладанням іригаційної системи.

Політичне та економічне відродження єгипетської держави пов'язане із Середнім царством з центром у Фівах, що існувало впродовж XXI ст. до н. е – 1710 р. до н. е. Держава залишалася верховним власником землі та іригаційної системи. Відбувався процес відокремлення власності від влади. Службове землеволодіння передавалося у спадок. Відродилося значення землеробської громади. Землю надавали в індивідуальне спадкове користування великим патріархальним сім'ям. Домогосподарства існували як первісна соціально-економічна система. Селяни-общинники становили більшу частину населення, були головними виробниками матеріальних благ, сплачували податки та виконували державні повинності. Відбувався процес майнового та соціального розшарування членів громади. У пам'ятках того часу знаходимо відомості щодо продажу громадою земель. Частина науковців говорить про формування приватної власності на землю.

У II тис. до н. е. рабство існувало як економічний уклад, зменшилося значення державного і збільшилося значення приватного рабоволодіння. З'явилося боргове рабство селян-общинників, яке стало державною загрозою, в результаті держава змушена була обмежити його законодавчими заходами, в тому числі часом. Будучи власністю свого господаря, раби могли мати певну господарську самостійність.

Сільське господарство – зрошувальне землеробство, тваринництво, городництво, садівництво, виноградарство, бджільництво – становило провідну галузь економіки. Його організація відбувалася у рамках землеробської громади, державних, храмових і приватних господарств. **Сільське господарство було сферою діяльності селянина**. За користування землею селяни платили податки і виконували примусові роботи на користь держави, храмів і чиновників. Селянська родина вела натуральне господарство, поєднуючи заняття сільським господарством з домашньою промисловістю. Розширилася площа меліорованих і зрошувальних земель.

Основні сільськогосподарські знаряддя еволюціонували від дерев'яних мотики, сохи та примітивного плуга до залізної сокири, мотики із залізною сапачкою, лопати із залізним рикалем, важкого плуга із залізним сошником, в який впрягали двоє волів. Вирощували зернові та технічні культури. Велике значення надавалося агротехніці. Продуктивність землеробства залежала від системи іригаційних споруд. Була поширена трипільна система рільництва, використовували органічні до-

брива, вели боротьбу із шкідниками сільськогосподарських рослин. На зрошувальних полях збирали врожаї двічі на рік. Розвивалося тваринництво.

Ремесло перетворилося на самостійну галузь господарства, розвивалося в містах і селах. Основною формою організації ремісничого виробництва в містах були майстерні, котрі належали державі або приватним особам. Ремісники об'єднувалися в союзи (корпорації). Найбільше розвинулася металургійна галузь із технікою лиття, клепання, паяння, грануляції. Вдосконалювалися технології різання каменю, гончарства, ткацтва, будівництва, суднобудування, ювелірної справи, виробництва військової техніки, цегли, скла, виробів із шкіри тощо. Використовували гончарний круг, вертикальний і горизонтальний ткацькі верстати, водяне колесо, кам'яну кладку, колісний та водний транспорт, виготовляли сукняні та льняні тканини, папірус.

Міста набули статусу адміністративних, культурних та господарських центрів. Будувалися за спеціальними проектами, мали власну архітектуру, водопровід, каналізацію, захисні стіни та фортифікаційні споруди.

Внутрішня, зовнішня караванна і морська торгівля в умовах збереження панування натурального господарства продовжували розвиватися на основі обміну. В містах були поширені базари з постійними прилавками і складськими приміщеннями. Північ Єгипту постачав худобу, Південь – зерно. Торгували соленою та сушеною рибою, нерухомістю, золотом, сріблом, ювелірними виробами, міддю, залізом, оловом, деревом, посудом, тканинами, рабами, дорогоцінними каміннями, кіньми тощо. Як еталон вартості використовували зливки золота, срібла, міді.

Зовнішня торгівля контролювалася державою. Торговельні обмінні операції Єгипет здійснював з Фінікією, Нубією, Лівією, Малою Азією, Близьким Сходом, Кіпром, Критом тощо. Єгиптяни обмінювали не лише продукцію власного виробництва (зерно, полотно, папірус, шкіряні вироби), а також інших регіонів. Імпортували емаль, золото, шкіру, слонову кість, деревину, колісниці, візки, зброю, напої, олію, дорогоцінні метали, олово, свинець та інші вироби.

Селяни як користувачі землі та ремісники платили натуральні податки, виконували державні трудові повинності на будівництві доріг, каналів, гребель, на полях фараонів і храмів. Основним був земельний податок, його збирали в натуральній формі на основі земельних кадастрів, які складали кожні два роки.

Письмовою пам'яткою є «*Повчання Ахтоя, сина Дуауфа, своєму синові Піопі*», відоме як «Сатира на різні професії» (XXI ст. до н. е.). У ньому описуються переваги урядової посади писарів (пошана, матеріальне забезпечення), даються рекомендації щодо можливої кар'єри в ієрархії державної системи управління, розповідається про різні професії з меншими почестями і привілеями.

Середнє царство було зруйновано кочівниками-гіксосами, панування яких мало негативне значення для господарства Єгипту. **Відродження Нового царства (XVI–XI ст. до н. е.) зумовило прогресивні зміни в економіці країни**. Держава зберігала право влади-власності, залишалася верховним власником землі. Однак пришвидшився процес переходу до нової системи організації виробництва на основі надільного землеволодіння, оренди землі, селянських домогосподарств, об'єднаних у громади, ремісничих і торгових корпорацій. Утверджувалася приват-

на власність за винятком власності на землю. Посилилася майнова диференціація селян-общинників.

Існувало державницьке та приватне рабство, значення останнього зросло. Джерелами рабства були війни, борги, торгівля. Боргове рабство селян становило загрозу для держави. Працю рабів почали використовувати в сільському господарстві та ремеслі. Значну частину полонених перетворювали на залежних селян.

Панувала техніка бронзи із збереженням кам'яного і бронзового виробництва. Залізо було дорогоцінним металом. Зросло значення торгівлі. Формувалася фінансово-грошова система. Товарними грошима були срібло, золото і мідь. Еталоном вартості був дебен – кільце міді вагою 91 г, що поділявся на десять рівних частин. Розвивалося лихварство. З'явилися купці-професіонали, лихварі. Торговельні угоди оформлялися документально. Ринкова торгівля обкладалася державними зборами. Позики надавали під 50–100%.

У XI ст. до н. е. почався період політичного та економічного занепаду Єгипту. Володарювали лівійці, ефіопи, асирійці, перси, македонці, римляни. Виготовлення залізних знарядь праці почалося в VII–VI ст. до н. е. Горизонтальний ткацький верстат змінився вертикальним. Почали виробляти скло. Поширилися колісні візки.

3.4. Ранньодержавні суспільства Стародавньої Індії та Стародавнього Китаю

На території Індії ранні цивілізації сформувалися в долині Інду (Хараппська, Мохенджо-Даро) та індоарійська. *Хараппська цивілізація* (середина III тис. до н. е. – XVII–XVI ст. до н. е.) з дравідійським населенням була типовим землеробсько-іригаційним суспільством, подібним до цивілізацій Єгипетсько-Месопотамського регіону. Домінувало двосекторне господарство з палацово-державним сектором і сусідсько-землеробською громадою. Господарство характеризують заняття землеробством і скотарством, ремеслом, торгівлею. Розвивалося мистецтво. Існувала власна писемність. Загибель ранніх цивілізацій науковці пов'язують з внутрішньою кризою та іноземними загарбаннями.

На думку вчених, *суспільства індоарійської цивілізації* (з другої половини II тис. до н. е. почали заселяти Північну Індію у верхів'ях Гангу) розвивалися в умовах іригаційного вирощування рису та інших злаків, велике значення мало тваринництво, зокрема скотарство. Соціально-політичний розвиток визначали розклад родоплемих відносин, соціальна і майнова нерівність, формування значної кількості держав, *система варн-станів* (жерці-брахмани, воїни-кшатрії, вайш'ї-землероби і скотарі), доповнена варною шудр¹ – слуг і ремісників. В основі експлуатації лежали право влади-власності та редирибутивна система, що поєднувалася із стягуванням данини з підкорених територій.

В історії Стародавнього Китаю ранньодержавне суспільство виникло в середині II тис. до н. е. в басейні річки Хуанхе в добу бронзи. *Шань-Інська ранньополітична і ранньокласова цивілізація* (XVII– XI ст. до н. е.) об'єднала соціальні організми но-

¹ Шудри – нащадки дравідомовного населення Індії, неарії.

мового типу. Значний вплив на її економічно-соціальний розвиток мали індоєвропейські племена, котрі володіли бронзоліварним виробництвом і кінними бойовими колісницями. Утвердилися влада-власність на матеріально-трудова ресурси та редистрибутивна система, пов'язані з пануванням натурального господарства. Господарство мало двосекторний характер: державно-палацовий і державно-общинний. Община була землеробською, селяни-общинники – основною продуктивною силою. Землі поділялись на категорії: «громадське поле» і «приватні поля». Громадське поле оброблялося всією общиною, а врожай направлявся царю. «Приватні поля» знаходились в індивідуальному користуванні кожної сім'ї. Через високу вартість кольорової металургії з бронзи виготовляли озброєння, ритуальні речі, ремісничі інструменти, сільськогосподарські знаряддя праці залишалися з каменю, дерева і кістки. Палац як редистрибутивний центр зосереджував доходи з господарства правителя-вана, рентні платежі общин, данину із завойованих територій. У кінці XI ст. до н. е. князь племені Чжоу, який був васалом шань-інського царя, захоплює владу. **Почалася епоха ранньополітичної та ранньокласової цивілізації Чжоу** (XI–III ст. до н. е.). Економічно-соціальний розвиток характеризували ієрархія соціальної структури (система спадкових рангів) на чолі з правителем (ваном – сином Неба), дуалізм державно-палацового та державно-общинного господарства, система влади-власності та редистрибуції, натуральне господарство. Зростали спадково-службове землеволодіння чиновників і певна адміністративно-господарська самостійність областей, що призвело до поступового ослаблення центральної влади і посилення політичного значення уділів, їх перетворення на самостійні царства.

3.5. Суспільство Крито-Мікенської цивілізації та особливості його господарського розвитку

Крито-мікенська цивілізація (Егеїда) утворилася у добу бронзи (II тис. до н. е.). Її складовими вважають Критське суспільство (Мінос) як союз трьох міст-держав номового типу Маллії, Фести і Кноса (перша половина II тис. до н. е.) та міста-держави материкової Греції: Мікени, Тиринф, Аргос, Пилос та ін. (XV–XII ст. до н. е.). У політичному аспекті це були ранньокласові держави: Критська цивілізація – теократична монархія, Мікенська – монархія із значною роллю військової аристократії. Господарський розвиток міст-держав мав спільні ознаки. Сприятливими передумовами розвитку були можливості розвитку багатогалузевого аграрного виробництва, природні умови та м'який клімат, наявність власної металургійної бази, морське судноплавство, виробництво високотоварної експортної продукції (вино, оливкове масло).

Економічні відносини визначала господарсько-редистрибутивна двосекторна система, що охоплювала палаци (адміністративно-релігійні, господарські комплекси) і територіальні громади. Землі були державною власністю. Палацова адміністрація контролювала всі сфери життя, організовувала виробництво, облік і розподіл, військову справу. Вирішальну роль в економіці мало сільське господарство. Землеробство було плужним, як тяглову силу використовували биків. Вирощували пшеницю, ячмінь, боби, льон тощо. Розводили маслини, виноград, інжир, фінікові пальми. Розвивалося тваринництво і морська риболовля. Ремісники виготовляли

вироби з дерева, каменю, глини, фаянсу, золота, срібла, бронзи, слонової кістки. Велике значення мало ткацтво, будівництво доріг та палаців. Рабство мало патріархальний характер. Серед рабів переважали рабині, які отримували продовольчі пайки. Критяни панували в Егейському морі, володіючи найкращим флотом. Торгівля набула державної форми. Палац займався також розподілом імпортованих товарів серед населення. Активною була торгівля з Єгиптом. Редистрибутивна система поєднувалася з данницькою експлуатацією сусідніх народів.

Отже, східноземноморська Крито-Мікенська ранньокласова цивілізація сформувалася у добу бронзи за відсутності іригаційного сільського господарства, але на основі централізованої організації виробництва, адміністративного і редистрибуційного державно-палацового господарства.

Руйнування критської цивілізації, на думку вчених, ахейськими племенами, а мікенської культури – грецькими племенами дорійців призвело до економічного регресу. Зникла писемність, основи якої греки через декілька століть запозичать у фінікійців. Відродження економіки відбувалося на основі технологічного вдосконалення сільського господарства в умовах ранньозалізної доби, відсутності палацової економіки, формування економічної самостійності домогосподарств і особистої ініціативи людини.

3.6. Розвиток господарства у добу бронзи та раннього заліза на території України

У період бронзи (XVIII–XII ст. до н. е.) основною економічною тенденцією був розвиток тваринницько-землеробського господарства. Перехід до бронзового віку пов'язаний зі зміною екологічної ситуації, що призвело до занепаду землеробських культур і поширення приселищного тваринницького господарства. Розводили велику та дрібну рогату худобу. Коней використовували для їзди верхи. Наземним транспортом були вози. Розвивалося громадське ремесло, в тому числі бронзолivarне, і виробництво зброї. Населення освоїло техніку лиття бронзи. Майже повністю зникли кам'яні знаряддя. З'явилися поселення з оборонними спорудами, навіть кам'яними. Посилилася соціальна нерівність. За умови спільного володіння землею членами землеробської громади патріархальна сім'я стала господарською одиницею.

В історичній науці поширена думка, що населення Європи періоду бронзи було індоєвропейським, з якого вже виокремилися германо-балто-слов'яни. Окремі вчені обґрунтовують створення у бронзовому віці на території України найдавніших держав. Так, *саботанівську матеріальну культуру* Південного Побужжя періоду пізньої бронзи XIV–XII ст. до н. е. порівнюють із рівнем Мікенської Греції. Для саботанівської культури характерні найбільш ранні залізні вироби на території України. Вважають також, що представники саботанівської культури мали економічні зв'язки з країнами Східного Середземномор'я та Малої Азії, разом з іншим населенням Центральної Європи брали участь у походах «народів моря» на Східне Середземномор'я та Єгипет. Носіїв *комарівської та тшинецької культур*, які займали територію Лісостепу та Полісся, Правобережжя у пізньобронзовому періоді, традиційно вважають пращурами слов'ян (*в етногенезі слов'ян цей період*

визначають як *праслов'янський*). Першу з них визначають як землеробсько-тваринницьку, другу – тваринницько-землеробську.

Ранній залізний вік на території України науковці датують початком XII ст. до н. е. – V ст. н. е. (за іншою версією, ранній залізний вік у Східній Європі продовжувався до 375 р. – розгрому гунами готського союзу в Північному Причорномор'ї). Основні господарські процеси пов'язані з розвитком ранньоцивілізаційних скотарсько-кочових суспільств Кіммерії, Скіфії, Савроматії та традиційних станово-класових суспільств – грецько-римських міст-держав у Північному Причорномор'ї, а також племінних союзів пра- і давніх слов'ян.

У першому періоді *раннього залізного віку* (початок XII ст. – перша половина VII ст. до н. е.) в Лісостепу та Поліссі домінувало орне землеробство із залізними знаряддями праці, тваринництво перетворилося на придомне і виникло стійлове утримання худоби. Почався другий суспільний поділ праці: ремесло відокремлювалося від сільського господарства і формувалося як самостійний вид виробничої діяльності. Почалася криза бронзоліварного і становлення залізородного виробництва. Значну частину знарядь виготовляли з каменю. Житла були наземними та заглибленими. З'являються городища – укріплені валами й ровами «фортеці». Зросла продуктивність господарства, нагромаджувалися надлишки продукції.

У Степовій Україні в IX–VII ст. до н. е. була поширена **кіммерійська культура**. З кіммерійцями – найдавнішим народом на території України – пов'язують поширення залізних виробів, зброї та кінського упряжу. Кіммерійці займалися кочовим скотарством. Провідне місце посідало конярство, що забезпечувало населення верховими кінями та значною частиною продуктів харчування. Виробляли мідні та бронзові знаряддя праці, використовували залізні вироби – мечі, кинжали, наконечники стріл. Поширилася зброя (стременоподібні та двокільчасті вудила). Були збудовані міста Кіммерик і Кіммерій, кіммерійські поселення. Частина кіммерійців мігрувала на Близький Схід (воювала проти Ассирії, Лідії), інша змішалася зі скіфськими племенами.

Навчальний тренінг

Основні поняття: *ранні цивілізації, давньосхідні цивілізації, державно-храмове господарство, державно-громадське господарство, державно-палацово-храмове господарство, державницький спосіб виробництва, умовно-службове землеволодіння, територіальна сусідська землеробська громада, другий і третій суспільні поділи праці, домашня промисловість, ремесло, патріархальне рабство, державне рабство, Кодекс законів Хаммурапі.*

Контрольні питання та завдання

1. Визначте передумови та умови реалізації процесу становлення цивілізацій.
2. Які характерні риси господарства суспільств Давнього Сходу на етапі ранніх цивілізацій?
3. В чому полягають особливості основних періодів розвитку цивілізацій Месопотамії та Єгипту?
4. Охарактеризуйте основні елементи влади-власності в месопотамських та єгипетських державах. Яка роль редиistribuтивної системи в розвитку господарської сфери?
5. У чому полягає значення Кодексу законів Хаммурапі для суспільного та господарського розвитку Староавилонського царства?
6. Які господарські явища і процеси знайшли відображення в пам'ятках економічної думки Месопотамії та Стародавнього Єгипту?

7. Які зовнішні та внутрішні фактори сприяли занепаду месопотамської, єгипетської та кріто-мікенської раннях цивілізацій?

Зразки тестових завдань

Тест 1. Визначте відмінності ранньоцивілізаційного суспільства від первісного:

- а) економіка ґрунтується на можливості отримання регулярного додаткового продукту, ремісниче виробництво виділилося в окрему економічну сферу;
- б) суспільство поділено на стани-класи, організація влади має державно-територіальний характер, територіально-поселенську структуру характеризує поділ на міста та села;
- в) культурно-інформаційні відносини здійснюються за допомогою писемності, виникло монументальне зодчество;
- г) усе перераховане вище.

Тест 2. Рабство у ранньоцивілізаційних суспільствах сформувалося:

- а) як економічний уклад;
- б) як патріархальне та державне;
- в) у сфері матеріального виробництва;
- г) усе перераховане вище.

Навчальні завдання для самостійної роботи

Складіть таблицю «Порівняльний аналіз економічного розвитку раннях цивілізацій Месопотамії та Єгипту» за такими критеріями: а) основні періоди, їх хронологічні межі; б) організація влади, економічна роль держави; в) соціальні відносини, значення рабства в господарстві; г) розвиток сільського господарства, промисловості, сфери обігу. Які закономірності економічного розвитку раннях цивілізацій?

Рекомендована література

1. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – [3-тє вид., випр. і допов.]. – К., 2006.
2. Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней / Р. Камерон. – М. : Рос. пол. энцикл., 2001.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
5. Мак-Ніл В. Піднесення Заходу. Історія людського суспільства / Мак-Ніл Вільям. – К. : Ніка-центр, 2002.
6. Павленко Ю. Історія світової цивілізації. Соціокультурний розвиток людства / Ю. Павленко. – К., 1996.
7. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Філософський аналіз / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002.
8. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007.
9. Цивілізація: структура і динаміка : моногр. / за ред. І. В. Бойченка та О. В. Романенко. – К. : Вид. Купріянова О. О., 2003.
10. Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец : в 6 т. Т. 1 : Теория и история цивилизаций. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2006.
11. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 4

ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ ТРАДИЦІЙНИХ (РЕГІОНАЛЬНИХ) ЦИВІЛІЗАЦІЙ У VIII СТ. ДО Н. Е. – V СТ. Н. Е. СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬСТВ СХІДНОЇ ТА ЗАХІДНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

- 4.1. «Осьовий час» і формування сучасних цивілізацій.
- 4.2. Східна цивілізація та її характеристика в «осьовий час».
- 4.3. Західна цивілізація та господарський розвиток античних держав.
- 4.4. Розвиток господарства на території України в «осьовий час».
Господарство давніх слов'ян.

4.1. «Осьовий час» і формування сучасних цивілізацій

Період «осьового часу» 800–200 рр. до н. е. – найважливіша віха в історії доіндустріальної цивілізації. К. Ясперс (1883–1969) у праці «Сутність і призначення історії» визначав **«осьовий час» як загальнолюдську добу розвитку розуму, людської особистості та свідомості**. В цей час незалежно один від одного проповідували основоположники релігійно-філософських течій і виникли базові основи світових релігій (джайнізм, буддизм, індуїзм, конфуціанство, даосизм, іудаїзм), конкретна людина усвідомлювалась як особистість, яка несе відповідальність за свої думки, слова і діяльність, суб'єкт культурно-історичного розвитку. Релігійно-філософсько-етнічна духовність почала впливати на хід історії. К. Ясперс зазначав, що ці процеси не поширилися на всі суспільства Стародавнього світу. Він поділив народи на три категорії: осьові народи, народи, що не знали прориву, та первісні народи.

Сучасні дослідники аналізують «осьовий час» як період глобальної системної трансформації духовного, політичного, економічного та соціального життя, змістом якого є перехід від ранніх (локальних, ранньополітичних і ранньокласових) цивілізацій до традиційних (станово-класових, регіональних). Традиційні регіональні станово-класові цивілізації – це друга стадія роз-

витку доіндустріального суспільства. Цей період характеризується також завершенням формування цивілізацій східного та західного типів еволюції.

Були закладені основи нової духовної культури людства, пов'язані з ідеєю вільного вибору та самореалізації людської особистості. Утверджувалося розуміння місця і ролі людини у суспільстві залежно від особистих здібностей, можливостей та рішучості. Ю. Павленко зазначав, що людина відчула свободу і моральне право на незгоду з публічною владою, її осудження та непокору. Формувалася творча активність людини. Зароджувалися філософія, пророцькі релігії, авторська лірика, індивідуальний портрет. Як професійна сфера виникає наука, знання пов'язують з особистими досягненнями окремих філософів та вчених. Формуються базові ідеї основних світових релігій: буддизму, християнства, ісламу, іудаїзму, зороастризму, індуїзму, конфуціанства. Починаючи з «осьового часу», в історії суспільного розвитку більшого значення набуває «суб'єктивний фактор».

У технологічному відношенні відбувається перехід до масового використання залізних знарядь праці, що сприяло зростанню продуктивності та обсягів сільсько-господарського виробництва, використанню додаткових сил у промислово-ремісничому виробництві.

У соціально-економічному аспекті це був час утвердження приватновласницьких відносин. Влада-власність на землю та інші природні ресурси зберігалася, але втрачала свої панування. Поряд з державним сектором утверджувався приватний, у першу чергу, у вигляді рухомого майна, торговельного та фінансового капіталу як частини додаткового продукту після сплати державних зобов'язань. Пришвидшився розвиток товарно-грошових відносин. Редистрибутивна система поступово трансформувалася у фіскальний апарат. У Лідії (державі на заході малої Азії) в VII ст. до н. е. почали чеканити перші монети з електрума – природного сплаву золота і срібла (у пропорції 1 : 4). Пізніше чеканили срібні, а з VI ст. до н. е. – золоті. Перський цар Дарій у VI ст. до н. е. почав чеканити золотий дарик. «Монетарна революція» зумовила появу грошової системи, фіксованих цін, фактора попиту та пропозиції, розширення комерції.

В «осьовий час» виникли ранні цивілізації західного типу. Сформувався перша в історії людства імперія – Новоассирійська¹ (VIII–VII ст. до н. е.), Ірансько-Зороастрійська цивілізаційна система (Мідійська держава у VII–VI ст. до н. е., імперія Ахеменідів у VII–VI ст. до н. е.) та Антична цивілізація, еволюція якої охопила давньогрецьку, греко-македонську та греко-римську форми. Утворилися регіональні імперії Маур'їв в Індії, Цинь і Хань – у Китаї. Основні цивілізаційні центри вступають один з одним у контакт.

4.2. Східна цивілізація та її характеристика в «осьовий час»

Традиційні цивілізаційні системи Сходу розвивалися переважно на основі кризи ранніх цивілізацій і переходу в різних формах і різними темпами до станово-класових відносин.

У Східному Середземномор'ї на території Палестини був написаний **Старий Заповіт**, що є важливим джерелом з історії господарства стародавніх євреїв та іудейсько-ізраїльських держав.

¹ Ассирія – історична область Двуріччя.

Старий Заповіт включає 50 книг, написаних різними авторами впродовж XIII–II ст. до н. е., і складається з трьох частин: П'ятикнижжя Мойсеєвого (Тора – «Учення»), Священного Писання (поетичні та прозові тексти, історичні книги), Книги Пророків (народних проповідників та ораторів).

Ідейно-ціннісною установкою Старого Заповіту є визнання людської індивідуальності та примату особистості як образу та подоби Божої над соціальним статусом, національною належністю тощо. Основою Мойсеєвих законів є *справедливість*, що означає визнання прав людини на життя власність, одяг, житло, працю і відпочинок, і *праведність*, що передбачає виконання людиною своїх обов'язків відповідно до заповідей Бога.

Економічні уявлення Старого Заповіту – це захист інтересів бідних верств населення, засудження багатства і влади, заклик до відновлення земельної патріархальної громади. Критикувалися надмірне накопичення багатства і розкоші, лихварство, пропонувалося боргове рабство обмежити шістьма роками, заборонялося використовувати потреби ближніх для власного збагачення, затримувати плату за працю найманого робітника, обважувати та обмірювати покупців, вимагалось періодично прощати борги і відпускати на волю рабів, багатство розглядалося як знак божої прихильності за справедливість і праведність.

У I ст. н. е. у Палестині виникли перші християнські громади, зародилося християнство як релігія гноблених.

Індійська цивілізація сформувалася в «осьовий час» у середині I тис. до н. е. В умовах ранньозалізного віку відбувся перехід від ранньоцивілізаційного суспільства до традиційного станово-класового суспільства.

Територіальним центром Індійської цивілізації середини I тис. до н. е. була долина річки Ганг (Північна Індія). Проте Стародавня Індія була політично роздроблена. На початок VI ст. до н. е. в Північній Індії було 16 держав-князівств. Це сприяло завоюванням перського царя Дарія I та Александра Македонського. В кінці IV ст. до н. е. утворилася імперія Маур'їв, територія якої охопила більшу частину Індії. Вона була знищена зовнішніми вторгненнями в II ст. до н. е.

Зрошувальне землеробство та необхідність іригаційних систем, що захищали від паводків, зумовили збереження економічного значення державно-бюрократичного апарату та територіальної землеробської громади, поступове переростання реди-стрибутивної системи у фіскальну. Варнова система переросла у кастову. *Касты спочатку були професійними групами людей, що поступово набули статусу ієрархічно підпорядкованих корпорацій*. Ради старійшин регламентували та контролювали життя своїх членів, виключення людини з касты фактично ставило його поза громадою.

У VI–V ст. до н. е. виникло вчення буддизму¹, яке виступало проти варнової системи, проповідувало реінкарнацію душ, свободу людини, обмежену кармою (результатами минулих справ) у вигляді відплати у загробному житті за земне життя. *У перші століття нашої ери внаслідок взаємоадаптації дравідійської та індоарій-*

¹ Засновник буддизму – Сідгарта Гаутама – принц з кшатрійського військово-аристократичного роду, який розірвав зв'язки із своїм соціальним станом і першим досяг нірвани (вищий стан, блаженство людської душі, яка звільняється від страждань, життєвих радощів і зливається з духовною, божественною першоосновою світу). Будда – з санскриту «просвітлений».

ської культур сформувалася ідеологічна система індуїзму, складовими якої є ведичні¹ релігійні уявлення і концепція індивідуального та світового духу (Брахми), до якого особа може наблизитися шляхом медитації за відсутності поганих справ (йогівська практика). Індуїстсько-буддійські тексти є важливим джерелом дослідження господарства та соціальних відносин Стародавньої Індії. Найвідоміші з них – «За-кони Ману» та трактат «Артхашастра».

Трактат «Артхашастра» («Наука про політику») – вчення про користь, ви-году) написаний брахманом Каутілья Вішнагупта, радником царя Чандрагупти, за-сновника імперії Маур'їв (IV ст. до н. е.). На думку вчених, «Артхашастру» можна кваліфікувати як вчення про державне господарство. Трактат розповідає про су-спільно-економічне життя Індії у вигляді настанов царю з метою ефективного дер-жавного управління.

Правитель держави як намісник богів повинен бути освіченим, володіти політикою створення, збереження та примноження багатства. Оскільки у створенні багатства дер-жави бере участь все населення, обов'язок правителя та його адміністрації – захищати землю та її людей, особливо боротися проти голоду та зловживання владою.

Завданням царської адміністрації є колонізація земель, будівництво іригацій-них споруд, доріг, мостів і міст, організація царського господарства, допомога се-лянам грошима, зерном, худобою. Цар (раджа) уособлював верховну власність на землю, отже, мав контролювати надання земельних наділів за службу, земельні привілеї брахманів, які не платили податки, конфіскацію необробленої землі і пере-дачу її іншим особам.

У фінансовій політиці держави головне завдання і обов'язок кожного царського чиновника – наповнення скарбниці. Дохідну частину становили натуральні та грошові податки (земельний, із садів, городів, домашніх тварин), митні платежі, доходи цар-ського господарства, торгівля. Селяни сплачували податки-ренту в розмірі 1/8–1/16 від зібраного врожаю, відробляли декілька днів на рік у палацовому господарстві. Ре-місники також віддавали частину виробленої продукції, відробляли один день на ко-ристь царської скарбниці. Особа, яка проводила зрощувальні роботи за свій рахунок, звільнялася від оподаткування. Переважали видатки на богослужіння, гарем і кухню.

Торговельну діяльність регламентували нормами торговельного прибутку, опо-даткуванням, підтримкою стабільного запасу товарів, контролем за цінами, ство-ренням спеціальної державної служби. Її чиновники мали широкі повноваження, знання з організації та обліку господарювання, зокрема щодо ціноутворення, осно-вних засобів, прибутку та витрат. Незаконний прибуток, отриманий шляхом обману покупців і продажу недоброякісної продукції, штрафували у восьмикратному розмірі від вартості продукції. Торговці сплачували податки на користь скарбниці 1/16 час-тиною товарів, що продаються за міркою, 1/20 – товарів, що продаються за вагою, 1/11 – товарів, що продаються за рахунком. Кожні чотири місяці за кошти торговців перевірялися ваги під загрозою стягування штрафу. Каралися цінові угоди між тор-говцями. Для запобігання банкрутства купця правитель міг заборонити продавати аналогічні товари до розпродажу купцем своїх. Зазначалося, що зовнішню торгівлю

¹ Веди – священні книги індоаріїв, що складаються з давніх молитов, релігійних гімнів, магічних заклинань.

слід регламентувати шляхом реєстрації іноземних купців, обліку імпортованих товарів, заборони або стимулювання імпорту окремих товарів, звільняючи від оподаткування, сприяння експорту навіть за умови збитковості, стягування мита. Регулювався процес встановлення ціни товару залежно від вартості, вилучення державою надприбутку штрафними санкціями. Прибуток фіксувався на рівні 5% для місцевих товарів і 10% – імпортованих. Загалом державний бюджет повинен мати активний характер, доходи – збільшуватися, видатки – зменшуватися.

Основними галузями господарства були землеробство, тваринництво, полювання, рибальство, ремесло, видобуток золота, срібла, заліза, міді, свинцю. У буддійський період в Індії відбувався процес урбанізації. Міста були людними. Заможні люди зводили дво-, триповерхові будівлі. У країні існував кастовий лад. Заняттям брахманів були навчання та жертвоприношення, кшатріїв – навчання, жертвоприношення, військова справа, вайш'я – навчання, жертвоприношення, роздача дарів, землеробство, скотарство, торгівля, шудр – праця у господарстві представників вищих каст, ремесло, акторство. Каста надавали своїм членам соціальну захищеність, зокрема від державних інститутів. Рабську працю використовували переважно у домашньому господарстві. Рабами були неарії. Якщо арій ставав рабом, його необхідно було викупити і звільнити. Раб мав права на майно і сім'ю, самовикуп, отримання спадку і дарунків. Обмежували рабство шляхом штрафів за продаж дітей до восьми років, визволенням від рабства нащадків вільної людини, які продавали себе у рабство. Боргове рабство вважалось тимчасовим. Широко використовувалася наймана праця. Робітники отримували 1/10 частину продуктів як плату.

Зберігалася землеробська громада. Трактат рекомендував вивчати традиції, звичаї та заняття членів громади, проводити державну політику підтримки її соціально-економічного життя. Встановлювалася система штрафів за образу громади, каста, поселення. На думку вчених, корпоративно-кастовий поділ населення, соціально-релігійні установки були однією з перешкод створення централізованої індійської держави.

«**Закопи Ману**», сформовані приблизно у IX ст. до н. е. на основі священних книг (вед), приписують міфічному родоначальнику людей Ману. Збереглася редакція законів II ст. до н. е. Вони освячували варново-кастову систему, що надавала достатні можливості для самореалізації людини в її межах. Економіка складалася із землеробства, тваринництва, торгівлі та лихварства, що були сферою діяльності вайш'їв. Домінувала поземельна громада з патріархальними сімейними домогосподарствами, формувалося приватне землеволодіння. Ймовірно господарство брахманів і кшатріїв існувало за рахунок подарунків і пожертв. Використовували залізо для виготовлення знарядь праці. Землю обробляли мотикою та плугом, культивували пшеницю, ячмінь, рис, цукрову тростину, льон, боби, бавовну, індіго. Корова вважалася священною твариною. Масло, молоко, кисляк були звичайною їжею населення. Ремесло поділялося на «безгрішне» та «гріховне» (ювелірне, виробництво шкіри тощо). Найбільшого розвитку набуло ткацтво. Домінувало натуральне господарство. Податки та повинності стягували у натуральній формі. Всі ремісники та шудри один день на рік працювали на царя. Торгівля і лихварство вважалися законним заняттям. Розвивалося професійне купецтво. На окремі товари існувала державна монополія, порушення якої каралося конфіскацією майна купця. Основною грошовою одиницею була мідна кирш-

пана, використовували також золото і срібло. Сплата боргу вважалася обов'язковою. Норма процента становила: 2% – для брахманів, 3% – для кшатріїв, 4% – для вайш'ї, 5% – для шудр. Декларувалося, що боргова сума сплачувалася, якщо відсотки дорівнювали подвійній сумі. Натуральна позика сплачувалася у п'ятикратному розмірі. Закони визначали певні права та обов'язки землеробської громади, членів каст і царя. Власність і багатство були необхідні для служіння богам. Рабство вважалось природним явищем, що прирівнювалось до суспільного обов'язку, визначалися його джерела, зокрема борг. Варну-касту шудр визнавали колективною власністю вищих каст. Рабство мало патріархальний характер.

У Стародавньому Китаї в «осьовий час» суспільний розвиток визначав процес переходу від ранньоцивілізаційних суспільств до традиційних цивілізацій. Поглиблення процесів децентралізації в **державі Чжоу** призвело до розпаду її на сім самостійних царств, які протягом 403–221 рр. до н. е. постійно ворогували (**період «воюючих царств»**). В історико-економічній літературі їх розвиток визначають як станово-класовий з «державницьким способом виробництва». Суспільство поділялося на стани (спадкові ранги), які знаходилися у вертикально-ієрархічній васальній залежності. Верховним власником землі був правитель, землекористування чиновників і громад – спадково-умовним. У VI ст. введено поземельний податок «з урожаю». Рабство використовувалося в усіх сферах господарства. *Сформувався основні філософські школи Давнього Китаю – конфуціанство (VI–V ст. до н. е.), моїзм (V ст. до н. е.), даосизм (V ст. до н. е.), легізм (V–IV ст. до н. е.)*. Ідеї легістів знайшли відображення у реформах філософа і державного діяча держави Цінь **Шан Яна** (IV ст. до н. е.), що мали характер аграрного перевороту: зруйновано землеробську громаду і спадкові ранги, проголошено приватну власність на землю з дозволом її купівлі-продажу, відмінено відробіткову форму податків, введено земельний податок залежно від розміру наділу.

У 221 р. до н. е. китайські царства були об'єднані в **імперію Цінь** (проіснувала до 207 р. до н. е.) – традиційну регіональну цивілізацію. В результаті реформ на основі філософії легізму першого імператора **Цінь Шіхуанді** (259–210 рр. до н. е.) ієрархічна земельна і станова організація суспільства остаточно трансформувалася в централизовану державу з територіально-адміністративною системою. Для соціально-економічної системи були притаманні верховна влада-власність на землю бюрократично-адміністративного апарату, створення територіально-адміністративної системи управління, запровадження «Табеля про ранги», що закріпило ієрархію соціальної структури, однак залишалися високий рівень мобільності, зміцнення державної власності на землю і заборона її передачі в умовне володіння, надання селянам у користування наділів зі сплатою поземельного податку на основі кадастру. Були уніфіковані системи ієрогліфів, монетна, міри і ваги, дозволено відкуп від повинностей і покарань, а також покупка рангів, аби зайві статки власників надходили в казну, організована система державних повинностей (будівельні роботи, забезпечення армії, постачання харчів і спорядження, участь у суспільних роботах на місцях тощо).

У добу **імперії Хань** (III ст. до н. е. – I ст. н. е.) офіційною імперською ідеологією і фундаментом китайської цивілізації стало конфуціанство у формі «імперського конфуціанства» на основі синтезу з державно-адміністративними положеннями ле-

гізму. Правителі докладали чимало зусиль для забезпечення соціальної стабільності та економічної стійкості. Відбувалося зростання економічного значення сільської громади і самостійності господарств вільних селян, податки були зменшені. Одночасно продовжувався процес формування великих землевласників (службовців) і орендарів, розвиток приватної власності і приватного підприємництва у промисловому виробництві та торгівлі, посилення майнової нерівності, що загострювало соціальні протиріччя, суперництва місцевої та центральної бюрократії. Для зміцнення позицій державної влади імператор *Ван Ман* на початку I ст. н. е. всі землі оголосив державними, вільна купівля-продаж їх була суворо заборонена, конфісковані землі розподілялися між усіма землеробами країни, ліквідовано приватне рабство і посилено значення державного рабства, повернуті державні монополії на вино, сіль, залізо, навіть кредит, проводилися грошові реформи. Жорстокі репресії призвели до загострення соціальних відносин і погіршення економічного становища.

В V–III ст. до н. е. у Китаї починається залізна доба з використанням залізних знарядь праці. Розширилися сільськогосподарські угіддя. Будувалися нові іригаційні системи. Землю обробляли мотикою і плугом. Головною культурою був рис, вирощували просо, пшеницю, ячмінь, чай. Існувало трипілля, використовували органічні добрива, вели боротьбу зі шкідниками. Розвивалося шовківництво. Серед ремесел досягли найбільшого розвитку гончарство, ткацтво, металургія, будівельна справа. Будували державні дороги, іригаційні споруди, канал між річками Хуанхе і Янцзи, Велику китайську стіну. Добували руду, вугілля, природний газ, сіль. Виникли мінова, потім грошова торгівля. Еквівалентом перших грошей були мушлі каури, грошові знаки із шкіри білого оленя. У кожному місті були базари. Держава регламентувала якість і ціни товарів, базарну діяльність. Зовнішня торгівля була сухопутною та морською. Товари через Середню Азію експортували у Сирію, Європу. Торгували з Кореєю, країнами Індокитайського півострова. Вивозили ремісничі товари, фарфор, шовк. Ввозили дорогі метали і каміння, килими, коней, верблюдів, мідь. Був заснований перший університет, складали географічні карти, винайшли сейсмограф і компас, голковколівання.

Економічна думка Стародавнього Китаю розвивалася у рамках основних течій суспільної думки, якими були конфуціанство, легізм, даосизм, моїзм, що протягом століть вели гостру полеміку з філософських, соціальних та економічних питань. У I ст. н. е. в Китай з Індії починає проникати буддизм.

Засновником конфуціанства був Кун Фу-цзи (китайською «цзи» – учитель, мудрець, в європейській літературі Конфуцій) (551–497 до н. е.). Своє вчення Конфуцій виклав у формі бесід, що були видані його учнями за назвою «Лунь юй» («Бесіди і міркування»). Конфуціанство обґрунтовує **теорію природного права**, яка стверджує, що першопричиною світу є Бог, який, створивши людей, більше не втручається в їхнє життя, тому людське суспільство розвивається за власними законами і пізнається людським розумом. Економічні погляди Конфуція ґрунтувалися на морально-етичному принципі гуманізму та вченні про ідеали, були спрямовані на моральне вдосконалення людини та зміцнення держави. Конфуціанство орієнтувало людину на працю не з метою особистого збагачення, а на благо суспільства. Моральна філософія має бути заснована на людяності, вірності обов'язку, справедливості, синівської шанобливості, великодушності, законослухняності. Конфуцій

вважав становий поділ суспільства, соціальну ієрархію та існування рабства природними. Ідеальними є патріархально-родинні відносини, що становлять основу державного ладу. Держава є єдиною великою сім'єю, правитель – батько народу, якого він має зробити багатим і щасливим. Зважаючи на це, правитель повинен управляти народом не на основі законів і покарань, а за допомогою добропорядності, слугуючи прикладом високоморальної поведінки, на основі звичаєвого права; не обтяжувати народ важкими податками і повинностями; підвищувати морально-етичні норми та запроваджувати програму морального вдосконалення людини.

Подальшого розвитку конфуціанство набуло в поглядах **Мен-цзи** (372–289 до н. е.), який виправдовував поділ населення на зайнятих розумовою та фізичною працею, пов'язуючи соціальну нерівність з «небесною волею». Водночас Мен-цзи виступав за захист інтересів селян, закликаючи до відновлення общинного землекористування, збереження «колодязної системи», за якою вісім домогосподарств об'єднуються у громаду, обробляють свої наділи та громадський наділ, врожай з якого віддається державі, а також за скасування важких податків. Мислитель розробив принципи успішного управління державою.

Паралельно з конфуціанством розвивався **даосизм**, основоположником якого був **Лао-цзи** (604–517). Основні ідеї викладені в книзі «Дао де цзин». Згідно з даосизмом в основі суспільного розвитку лежить небесне «дао» як першооснова і сутність людського буття, що відображає природний хід речей, споглядання життя, обмеження бажань, майнову рівність у суспільстві. Лао-цзи заперечував державне управління і пропагував принципи невтручання у суспільний розвиток, засуджував соціальну нерівність, заперечував теоретичні знання та можливості людського пізнання, ідеалізував первісний природний стан речей, до якого закликав повернутися. На відміну від конфуціанства, практична діяльність оцінювалася як фактор, який відволікає від аскетичного самовдосконалення.

Школа легістів (законників) виникла і розвивалася як течія суспільної думки у боротьбі з конфуціанством. Найвідомішими представниками легізму були **Лі Куї** (424–386 до н. е.) і **Шан Ян** (Гунь Сунь Ян, 390–338 до н. е.). Легісти визнавали рівність усіх перед Законом і Сином Неба, реальні заслуги людини, були прихильниками політичної централізації, обґрунтовували необхідність державного управління на основі досконалого законодавства, нагромадження багатства у скарбниці, реформування економіки. Вони висунули ідею державного регулювання товарних цін на продукцію сільського господарства шляхом збільшення пропозиції на ринку продовольства за державними цінами, залучення до примусової праці нероб, введення єдиного земельного податку, заборону спекуляції зерном, впровадження державної монополії на виробництво і торгівлю залізом і сіллю, введення кругової поруки при сплаті податків. Вважали, що успіху в політиці досягає тільки той, хто знає економічну ситуацію в країні, по-новаторськи використовує досвід попередніх правителів.

З критикою конфуціанства виступили представники **вчення моїзму**, засновником якого був **Мо Ді-цзи** (473–381 до н. е.). Вони заперечували становість та привілеї знаті, проповідували природну рівність людей, всезагальне виробництво, участь людей у фізичній праці, розвиток вільної ініціативи дрібних виробників.

Автори колективного **трактату «Гуань-цзи»** (збереглося 76 з 500 праць вчених), написаного в IV ст. до н. е., розглядали переважно питання ефективного державного управління економічним життям. Завдання правителя – зробити державу багатую, а людей щасливими. З цією метою у трактаті рекомендувалося: регулювати ринок, впливати на внутрішні ціни через масову закупівлю товарів у період, коли вони дешеві, і створювати накопичувальні фонди, щоб при нестачі товарів і дорожчечі випускати їх на ринок та збивати ціни, ввести пільгові кредити для землеробів; заперечувалися прямі податки як шкідливі, пропонувалося ввести податок на споживання солі та заліза. Автори «Гуань-цзи» писали про стихійні закономірності ринку, коливання попиту та пропозиції, натуральне та товарне господарство, нормовану емісію грошей. Праця була проголошена джерелом багатства держави. Ідеї китайських мислителів були основою реформ, які проводив імператор Цінь Шіхуан.

Економічна система, що склалася у цивілізаціях Стародавнього Сходу, проіснувала, зберігаючи принципіві характеристики, до середини XX ст. н. е. Економічний розвиток отримав назву «східна стагнація».

4.3. Західна цивілізація та господарський розвиток античних держав

Західна модель цивілізаційного розвитку хронологічно пов'язана з періодом раннього залізного віку. В Європі він поділяється на два періоди: гольштадський (IX–V ст. до н. е.) і латенський (V ст. до н. е. – V ст. н. е.). Гольштадську культуру характеризує співіснування бронзових і залізних знарядь праці та зброї, перехід від мотичного до орного землеробства. В латенський період домінуючими стали виробниці із заліза. **У межах західного цивілізаційного розвитку виділилися антична греко-римська і західноєвропейська цивілізаційні системи (в літературі їх визначають як «античний» і «германський» способи виробництва).**

Західноєвропейська цивілізаційна система. У другій половині I тис. до н. е. на території Західної та Центральної Європи сформувалися такі *ранні цивілізаційні системи, як Кельтська* (від Іспанії до Нижнього Подунав'я) та *Фракійська* (Дакія, Іллірія). Ранньочивілізаційні суспільства були військово-політичними соціальними організаціями (королівствами, князівствами), що територіально охоплювали декілька сотень сусідсько-землеробських громад і укріплені міські центри. Через відсутність необхідності в колективній праці базовою господарською формою західних цивілізацій були сімейні домогосподарства від дрібних до великих – автономні та самостійні у виробничому відношенні з індивідуальним володінням землею в межах землеробської громади. За умови верховної власності держави на землю селяни сплачували ренту-податок і виконували трудові повинності. Створювалися умови для утвердження експлуататорських відносин на основі приватної власності на засоби виробництва, розкладу громади як виробничого організму. Важливе значення мало стягування данини з підкорених народів.

На межі нашої ери майже весь кельтський світ був підкорений римлянами, кордони Римської імперії проходили по річках Рейн і Дунай.

У I ст. до н. е. германські племена, які жили на узбережжі Північного та Балтійського морів, почали розселення територією Європи і наступ на імперію. *Давньогерманське суспільство* складалося з воєначальників «королів», нобілів (представників родоплемінної знаті), дружинників, общинників, вільновідпущеників і рабів. Виробництво відбувалося силами окремих домогосподарств, які сплачували ренту-податок. Виробнича самостійність забезпечувала високий рівень особистої свободи. Залежне населення сплачувало данину. Існувала редистрибутивно-данницька система експлуатації. Господарство було натуральним, велася торгівля з античною цивілізацією. В IV–V ст. н. е. варварські загони переходили на військову службу до римлян, приймали римське громадянство (поселенці-федерати). Із занепадом Римської імперії в її межах склалися варварські королівства. Отже, у становленні соціально-економічних відносин середньовічної Західної Європи велику роль відіграв синтез пізньоантичних і варварських суспільних інститутів.

Основою **Античної цивілізації** була Стародавня Греція, де в I тис. до н. е. склалися можливості західноєвропейського шляху розвитку людства – система автономних, політично рівноправних та економічного самостійних родинних господарств в межах полісних громад. Сформувалося громадянське суспільство «індивідуально вільних людей» як альтернатива Сходу. Антична цивілізація остаточно оформилася у територіальних межах Римської імперії. У пізньоантичний період (III–V ст. н. е.) виокремилися два субцивілізаційні регіони – латиномовний Західносередземноморський і грекомовний Східносередземноморський, що трансформувалися у Західнохристиянську (Західноєвропейську) і Східнохристиянську (Східноєвропейську) цивілізації середньовіччя.

4.3.1. Господарство та економічна думка Стародавньої Греції

Для економічного розвитку Стародавньої Греції важливе значення мали географічні, економічні та політичні чинники, а саме: різноманітність природних умов, можливості для розвитку багатогалузевого сільського господарства («середземноморська тріада»: зернові, оливки, виноград, тваринництво і рибальство), наявність власної металургійної бази і загальнодоступних металевих знарядь праці, розташування на перехресті торговельних шляхів, асиміляція східної культури, швидке руйнування землеробської громади, політичні переваги полісної системи.

Після загибелі крито-мікенського суспільства розвиток Стародавньої Греції відбувався на основі західної цивілізаційної моделі. Були закладені основи європейського шляху розвитку.

У Гомерівський період (XI–VIII ст. до н. е.)¹ територія Стародавньої Греції була заселена грецькими племенами (еолійцями, іонійцями, ахейцями, дорійцям). Соціально-економічний розвиток характеризувався поступовим переходом від племінних об'єднань / чифдомів з царською владою, військово-земельною аристократією і народними зборами до нового типу державності – полісної громади (міста-держави) як військово-політичної самоорганізації домогосподарств, глави яких

¹ Основним джерелом знань з історії даного періоду є поеми «Іліада» та «Одіссея», автором яких вважають легендарного давньогрецького поета Гомера.

утворювали колективний орган влади – народні збори. Це був союз вільних, економічно і політично рівноправних громадян і одночасно воїнів. Основою економічного розвитку було використання залізних знарядь праці, перший суспільний поділ праці, трансформація територіальної землеробської громади з патріархальними сім'ями та періодичними переділами землі у громаду з домогосподарствами малої сім'ї на основі приватної власності, посилення соціальної нерівності, виділення з демосу торгово-ремісничої верхівки і грошової аристократії. Основними господарськими формами були економічно самостійні домогосподарства: ойкоси – садиби аристократів і клерки – господарства вільних землевласників. Сільське господарство було плужним. Вирощували зернові, оливки, виноград. Домашня промисловість переростала в ремесло. Панувала натуральна форма господарства. Обмін розвивався повільно, мав міновий характер (обмінною одиницею були бики, шматки бронзи і заліза, сокири, триніжки і золоті таланти). Для рабства характерний патріархальний устрій. У господарствах родової знаті працювали наймані поденщики-фети (особи, які втратили зв'язок з громадою, чужоземці). Таким чином, у *гомерівський період* формувалися основи нового державного ранньополітичного устрою – *полісного, ранньокласового і ранньоцивілізаційного суспільства*. Редистрибутивні відносини, державні та храмові господарства не поширилися.

У добу «осьового часу» сформувалося традиційне станово-класове цивілізаційне суспільство.

Період VIII–VI ст. до н. е. отримає назву архаїчного, оцінюється науковцями як розвиток ранньоцивілізаційного суспільства. Рання форма полісної громади трансформувалася у полісну державу. Поліс був містом-державою з належною територією, населення становили землероби і скотарі, ремісники та торговці. Поліси організовувалися за принципом автаркії: політичної, економічної самостійності та самодостатності, об'єднувалися в політичні союзи. У межах полісів формувалися економічні відносини, зокрема щодо володіння землею та розподілу праці на міновій, згодом товарно-ринковій основі. *Сформувалося два типи полісів:*

- торгово-ремісничий із використанням у виробництві праці рабів (Афіни, Мілет, Коринф, Сиракузи);
- аграрний, в якому переважала сільськогосподарська праця, торгівля і товарно-грошові відносини розвивалися повільно. Повноправні громадяни були користувачами землі без права на її відчуження. Жителі міста-держави колективно експлуатували політично та економічно залежне населення (Спарта, міста Фессалії, Беотії).

В *Аттиці*¹ у VIII–VII ст. до н. е. існувала аристократична система влади, земельна знать (євпатриди) мобілізувала землі та експлуатувала селянство, яке втрачало особисту свободу та власність на землю через боргову залежність. У ході боротьби між аристократією і демосом були проведені реформи на законодавчому рівні. *Законодавство Драконта* (621 р. до н. е.) захистило право на приватну власність. *Реформи Солона* (594 р. до н. е.) відмінили борги селян, повернули їм заставлені земельні ділянки та відмінили боргове рабство, обмежили нагромадження земельної власності максимумом, який визначався належністю афінянина до однієї

¹ Південно-східна частина Середньої Греції, центральне місто – Афіни.

з чотирьох соціальних верств на основі майнового цензу (визначався натуральним доходом від хліборобства), сприяли поширенню садово-городніх культур, розвитку ремесла та торгівлі, обмежували позичковий відсоток. Держава викупила громадян-боржників, проданих за кордон. Регламентувався перелік продукції на продаж. Забороняли вивозити зерно та сировину, необхідну для розвитку ремесла, дозволявся вивіз оливкової олії. Солон увів єдині міри та провів грошову реформу. **Законодавство Клісфена** (509 р. до н. е.) визнало рівність прав громадян незалежно від їхнього майнового стану, вони отримали гарантії недоторканності особистої свободи та землі. На думку вчених, була обмежена влада родової аристократії та ліквідовані пережитки родоплемінних відносин, сформувався афінський демократичний рабовласницький поліс. Афіни з аграрного полісу перетворилися на переважно торгово-промисловий, почалося масове використання рабської праці у високотоварних, орієнтованих на зовнішній ринок галузях виробництва. Афінська республіка була центром політичного та економічного життя Давньої Греції.

Утвердилася антична форма власності на землю. Вона поєднувала верховне право власності держави-поліса та приватної власності лише її громадян. Землю продавали, заставляли, здавали в оренду. Особисто вільне населення поліса – метеки, які не були громадянами, займалися ремеслом і торгівлею.

Важливим фактором економічного життя Стародавньої Греції у VIII–VI ст. до н. е. стала *Велика колонізація*, що здійснювалася у трьох головних напрямках: західному (Італія та Сицилія), північно-східному (Чорноморський регіон), південному та південно-східному (Північна Африка). Щодо причин колонізації існують такі погляди: «*виробничий, або аграрний*» – неспроможність в умовах тогочасного розвитку продуктивних сил використати наявні людські ресурси, обмеженість наявних і пошук нових виробничих ресурсів, насамперед земельних, для розв'язання зернової проблеми у полісах; «*торговельний*» – прагнення знайти ринки збуту продукції полісів і встановити контроль за торговельними шляхами; «*сировинний*» – з метою забезпечення сировиною (зерном, будівельним лісом, металами тощо) та людьми; *політична еміграція*. Колонізація сприяла розвитку господарства, поширенню грецької матеріальної культури, зменшенню соціальних конфліктів.

У *Спарті¹ закони Лікурга* (IX ст. до н. е.) забезпечували спартанцям рівні права на користування ділянками землі, що була державною власністю, забороняли громадянам займатися господарством, регулювали експлуатацію ілотів – завойованого населення, які сплачували володільцю наділу щорічний фіксований натуральний оброк. Ремеслом і торгівлею займалися перієки – вільні, але без громадянства, жителі Спарти. Заборонялось користуватися золотими та срібними монетами, виробами із дорогоцінних металів. Фактично було штучно законсервовано редистрибутивні відносини. Частина вчених вважає, що у Спарті існували державно-кріпосницькі відносини. Ілоти були прикріплені до землі, мали засоби виробництва і вели самостійне господарство, після сплати встановленої ренти-податку вільно розпоряджалися залишками виробленої продукції.

Період V – початку IV ст. до н. е. у наукових джерелах характеризується як традиційне станово-класове суспільство. Дискусійним є питання визначення

¹ Спарта – місто-державна територія Пелопоннесу (півострів на півдні Греції).

господарства як класичного рабовласницького. Поширилася індивідуальна приватна власність. Земля концентрувалася у власності окремих осіб внаслідок купівлі-продажу, значна частина громадян втрачала землю. Основними організаційно-господарськими формами у сільському господарстві були рабовласницькі маєтки (30–50 га землі) і селянські парцелярні господарства (до 10 га землі), у промисловості – ремісничі майстерні у містах. *Домінувало дрібне парцелярне аграрне і ремісниче виробництво.* Працю рабів використовували в усіх сферах виробництва: в сільському господарстві – у великих маєтках; у ремеслі – в ергастеріях (великих ремісничих майстернях), шахтах, копальнях; у домашньому господарстві. Кількість рабів становила приблизно третину населення. Рабами вважалися особи, які були чужою власністю, не мали власності на засоби виробництва, працювали на основі позаекономічного примусу. Раби – приватні та державні – були переважно негрецького походження. Джерела рабства: работоргівля і війни, борги осіб, які не мали громадянства, природне відтворення, піратство тощо. Рабів орендували, відпускали на роботу, дозволяли викуповуватися.

Господарство античної Греції характеризувалась галузевою структурою та територіальною спеціалізацією. Основними формами організації господарства були маєток родової знаті та селянське господарство, ремісничі майстерні (ергастерія). Редистрибутивна система не поширилася.

Сільське господарство було основою економіки. Розвивалися такі галузі, як тваринництво (скотарство і вівчарство) у гірських районах, зернове рослинництво і спеціальні галузі (виросували виноград, маслини, городні та садові культури), що стали основними на рівнинах, скотарство та свинарство.

Центрами промислового виробництва були міста. Ремесло стало основною формою промислового виробництва, набувало галузевого характеру. Визначилися такі галузі, як добувна (видобування залізної руди, срібла, золота), металургія, металообробка, керамічна, будівництво, суднобудування тощо. Серед ергастерій переважали дрібні, на яких працювали 2–10 робітників. У великих майстернях використовувалася праця 50–100 рабів. Ремесло не було соціально престижним, а справою вільновідпущеників і майстрів негрецького походження. Дрібне виробництво базувалося на ручній техніці за відсутності поділу праці. Тому продуктивність праці була низькою. Зберігалася домашня промисловість.

В умовах панування натурального господарства розвивалося просте товарне виробництво як економічний уклад. Внутрішній товарний обіг між сільськогосподарськими виробниками та ремісниками і міжполісний був незначним. Переважаюче значення мала зовнішня торгівля, зокрема морська. Поширилися дві її форми: посередницька та експортна. Торгували з власними колоніями, країнами Близького Сходу. Основними центрами торгівлі були міста Афіни, Мілет і Коринф, Пірей. Експортували сільськогосподарську та ремісничу продукцію (маслини, оливкове масло, вино, кераміку, металеві вироби). Імпортували продукти харчування і сировину (зерно, рибу, залізо, мідь, ліс, смоли, хутро, шкури, льон тощо), рабів, прянощі, предмети розкоші. Організаційними формами торгівлі були базари, ярмарки, тимчасові торговельні експедиції. Об'єднання купців (фіаси) допомагали позиками, страхували майно, контролювали ціни, надавали інформацію.

У VII ст. до н. е. в місті Мілет почали чеканити монети. У VI–V ст. до н. е. монети чеканили всі поліси. В основу грошово-монетних одиниць було покладено спільні для грецьких міст назви: талант, міна, статер, драхма, обол. Один талант дорівнював 60 мінам; міна дорівнювала 50 статерам або 100 драхмам; драхма – 6 оболам. Талант і міна відігравали роль грошово-лічильних одиниць, а засобами обігу (монетами) стали статер, драхма, обол. Монетні системи – мілетська, егінська, евбейська, аттична – відрізнялися використанням металу (електр, срібло, золото) та його ваговим змістом. Використовували перські монети (золоті та срібні статери). З'явилися мідні розмінні гроші. Це зумовило появу обмінних пунктів і професії міняйла (трапезитів). Домінував лихварський капітал. Із кінця V ст. обмінні пункти почали виконувати такі операції: зберігання грошових коштів, здійснення розрахунків між постачальниками і покупцями (формувалася система безготівкового розрахунку), надання позик під 15–30%, які забезпечувалися заставою землі, будинків, кораблів тощо. Це свідчило про зародження *банківсько-кредитних відносин*. Трапезити надавали також нотаріальні послуги (складали угоди, зберігали документи).

Податкова система не сформувалася. Прямого оподаткування не було. Джерелом державних доходів були митні та торговельні надходження, передача в оренду державної власності, війни, добровільне фінансування багатими громадянами суспільних потреб (літургії). Казна Афін поповнювалася внесками полісів – учасників Афінського морського союзу. Видатки спрямовувалися на підтримку політичної активності громадян, театральні вистави, утримання війська, будівництво військових кораблів, міське будівництво.

IV ст. до н. е. в історії економіки Стародавньої Греції – це період розвитку товарно-грошових відносин в умовах кризи класичного грецького поліса. Антична форма власності трансформувалася у приватну. Земля стала джерелом доходу, продавалася-купувалася, орендувалася, пришвидшилася її концентрація. Власниками землі ставали метеки. Вони почали займатися сільським господарством, громадяни – торгівлею, промисловим виробництвом, лихварством. Гроші, а не земля, стали основною формою багатства і визначали місце особи в соціально-політичному житті поліса. Посилилася економічна диференціація населення. Чисельність рабів збільшувалася, ними ставали і греки. Одночасно поширилася практика викупу рабів і переведення їх на оброк. Економічне значення поліса зменшилося, розвивалися міжполісні економічні зв'язки. Втрата полісної єдності була однією з причин встановлення у 338 р. до н. е. політичної гегемонії Македонії.

Економічна думка Стародавньої Греції досягла найвищого розвитку у працях видатних мислителів Ксенофонта, Платона, Арістотеля. Предметом їх дослідження було приватне господарство (мікрорівень), доведення «переваг» натурального господарства та «природного» характеру рабовласництва.

Давньогрецький філософ, воєначальник і державний діяч **Ксенофонт Афінський** (430–355 рр. до н. е.) свої економічні погляди виклав в працях «Ойкономія» («Про домашнє господарство») та «Про доходи», в яких сформував власне уявлення про правила ведення господарства як науки «економікос». Господарство він розумів як управління майном, а майном вважав, що корисне людині. У своїх творах *Ксенофонт*:

- писав про природність поділу праці на фізичну та розумову (з функціями нагляду та управління), значення спеціалізації у поліпшенні якості продукції та збіль-

шенні виробництва, взаємозв'язок між ступенем поділу праці та товарно-грошовими відносинами;

- основною галуззю господарства вважав землеробство, яке є джерелом добробуту, протиставляв його промисловості, село – місту. Стверджував, що раціональне ведення господарства є джерелом збагачення, а для цього необхідно «жити так, щоб залишався надлишок»;

- одним з перших звернув увагу на дві властивості будь-якого товару: корисність (споживна вартість) і здатність до обміну (мінова вартість);

- визнавав гроші як результат угоди між людьми, необхідний засіб обігу та нагромадження. Пропонував постійно накопичувати гроші на випадок війни, для розширення пануючого на той час натурального виробництва. Засуджував лихварський капітал;

- зазначав, що завданням економічної політики держави є організація праці, розширення зовнішньої торгівлі, збільшення державної скарбниці.

Економічні ідеї філософа і громадського діяча **Платона** (427–347 рр. до н. е.) знайшли яскраве відображення у творах «Держава» і «Закони». У праці «Держава» він запропонував проект суспільного устрою «ідеальної держави». Вихідною тезою було твердження, що основою суспільного розвитку є нездолана нерівність людей, природною основою та принципом побудови держави – поділ праці. На думку Платона, ідеальна держава повинна будуватися на трьох основах людської душі (розумі, мужності та стриманості), трьох основах держави (злагода, захист, діловитість) і трьох станах суспільства (правителі, воїни та виробники, землероби, ремісники, дрібні торговці). Кожен стан має права та обов'язки, суворо регламентовані державою. Раби як власність вільних громадян або живе знаряддя праці не становили жодного суспільного класу в суспільстві. Основою господарського розвитку є землеробство і натуральне господарство. Розвиток ремесла і дрібної торгівлі, які є працею негреків, регламентує держава. Платон визнавав необхідність обміну продуктами праці та грошового обігу, виконання грошима функцій міри вартості та засобу обігу, поставив питання про можливість державного регулювання цін.

У праці «Закони» Платон протиставляв «ідеальний» і «негативний» типи суспільства залежно від поведінки людей, їх матеріальних турбот і стимулів. Виступав за верховну власність держави на землю, розподіл земель і відродження дрібного селянства на основі володіння та користування, колонізацію для зменшення класових суперечностей, заборону продажу земельних наділів, поділ населення на класи, призначення на посади та стягнення податків залежно від матеріального стану, державне регулювання виробництва і розподілу, регламентацію асортименту товарів, встановлення меж коливання цін. Платон поділяв населення на три класи: філософи та воїни мають забезпечувати суспільні інтереси, простолюдини (землероби, ремісники, купці) повинні забезпечувати потреби перших двох та власні. Їх діяльність пропонував організувати за корпоративним принципом із чисельними обмеженнями та регламентацією. Філософ орієнтувався на спартанський тип господарства, пропонуючи ліквідувати полісну демократію, обмежити права вільного населення, сформулював правила работоргівлі, виступав проти лихварства та продажу товарів у кредит.

Найвидатнішим представником економічної античної думки є учень Платона філософ **Арістотель** (384–322 рр. до н. е.). У працях «Політика» (8 книг), «Економі-

ка» (3 книги), «Нікомахова етика» (10 книг) досліджено політичні, економічні та соціальні проблеми тогочасного суспільства в умовах кризи, вперше виявлено сутність і дію економічних законів, закладено основи економічної науки.

У своїх працях Арістотель:

- запропонував, на противагу «ідеальній державі» Платона, теорію рабовласницької держави, яка розвивається за природним універсальним законом панування та підпорядкування. Господарство – натуральне з приватною власністю, переважанням аграрної економіки, дрібною торгівлею (справедливим обміном), середньо-заможним соціальним станом;

- поділив працю на розумову та фізичну, суспільство – на вільних і рабів, вільне населення – на 5 станів: землеробів і скотарів, ремісників, торговців, найманих робітників, воїнів. Рабство розглядав як природне явище, пояснюючи його психологічними чинниками: є люди, яким вигідно бути рабами та керованими, і є люди, які керують. Рабів не вважав членами суспільства;

- висунув *концепцію економіки та хрематистики*. Економіка – самодостатнє домашнє господарство (землеробство, скотарство, ремесло, дрібна торгівля), є природною і справедливою господарською діяльністю для споживання домогосподарства та держави. Хрематистику (від слова «хрема» – майно, володіння) визначав як виробництво для прибутку, мистецтво наживати багатство через великі торговельні та лихварські угоди, вкладати і нагромаджувати капітал. *Каталлактика* – це ринкове господарство, в якому гроші є посередником в обміні. Розрізняв *багатство природне* як сукупність споживних вартостей, межею якого є споживання, та *неприродне* як накопичення грошей, яке не знає меж. Держава повинна підтримувати домашнє господарство, виробництво на ринок і грошовий фактор повинні бути простим його додатком;

- проаналізував форми торгівлі: мінова (обмін продукту на продукт), товарна як обмін за допомогою грошей. Досліджував походження грошей як результат угоди людей з метою регулювання стихійного руху товарів. Виокремлював такі функції грошей, як засіб обігу і міра вартості. Аналізуючи форми обміну, писав, що в його пропорціях лежить корисність товарів, порівняльними яких роблять гроші. Такі функції грошей, як міра вартості та засіб обігу, належать до сфери економіки, використання грошей як засіб нагромадження та лихварський капітал – до сфери хрематистики. Зазначав, що «чистої» економіки не може бути, оскільки там, де товари виробляються для обміну, з економіки безперервно виростає хрематистика.

На еллінському (греко-македонському) етапі розвитку грецької цивілізації (друга половина IV–I ст. до н. е.) центр економічного життя перемістився з материкової Греції на східне та південне узбережжя Середземного моря, на територію елліністичних держав-монархій, що утворилися після смерті Александра Македонського. Синтез грецької та східної економіки зумовив удосконалення сільського господарства і ремесла, зростання їх товарності та торгівлі. Зберігалася уніфікована грецька грошова система, чеканили золоті монети. Було відкрито гідравлічний закон і закон важеля, винайдено болт, гвинтову водочерпальну машину тощо. Земля вважалася власністю полісів і держави, яка надавала їх сільським громадам, чиновникам, храмам і воїнам. У сільському господарстві основною

організаційною формою було селянське господарство, земельні права якого обмежувала сільська громада. Міста були адміністративними центрами з органами самоврядування, охоплювали власне землі міста і приватних осіб. Ремісничі майстерні були державними та приватними. Ремісничими та торговельними центрами стали міста Александрія в дельті річки Ніл, Пергам в Малій Азії, Селевкія на річці Тигр. Делос і Родос перетворилися на центри страхування морських перевезень, видачі морських займів. Поєднувалися класичне рабство і боргове. В кінці I ст. до н. е. Грецію завоював Рим.

4.3.2. Господарство та економічна думка Стародавнього Риму. Криза античної економічної системи

Економічну історію Стародавнього Риму традиційно розглядають у контексті основних періодів політичного розвитку:

- патріархально-царського (VIII–VI ст. до н. е.) та республіканського (509 р. – III ст. до н. е.) періодів – розвиток ранньоцивілізаційного суспільства з домінуванням натурального господарства й античної форми власності на землю;
- республіканського (II ст. – 31 рр. до н. е.) та імперського (31 р. до н. е. – II ст. н. е.) періодів – розвинена антична економіка, панування приватновласницьких відносин з рабовласницьким укладом в умовах традиційного станово-класового суспільства;
- імперський період (III–V ст. н. е.) – криза античної економіки, формування протофеодальних відносин.

Наприкінці II тис. до н. е. на території Апеннінського півострова (Італія) розпочався період переходу від бронзової до залізної доби. Економічно найрозвинутішою на той час була **етруська культура (XI–VI ст. до н. е.)**, яка охопила Середню та Північну Італію. Етруські суспільства – ранньополітичні та ранньокласові державоутворення з царською владою, що в VII ст. перетворилися на аристократичні міста-держави, об'єднані у федерацію. При владі були глави родів. Останні володіли землею та експлуатували підкорене місцеве населення, яке обробляло наділи за частину врожаю. Сільське господарство, ремесло та торгівля формувалися як самостійні галузі.

Ранній Рим як поселення сформувався у середині VIII ст. до н. е. на території Лації (Середня Італія). У середині VII ст. до н. е. встановилося панування етрусків, династії яких, на думку вчених, до 509 р. правили Римом. Проте політичне значення Риму швидко зростало. У VI ст. до н. е. Рим очолив Латинський союз, який об'єднав міські громади Італії. Сенат з представників 300 повноправних родин римської громади обмежував царську владу, після знищення якої встановилася Республіка.

Упродовж VIII–VI ст. до н. е. тривав процес розкладу римської родової громади, її трансформація у землеробську, соціальна та майнова диференціація населення. За соціальним становищем населення поділялося на патрициїв (членів римської родової общини, згодом – родової знаті), плебеїв (вільного населення, без прав громадянства та користування громадськими землями, які займалися ремеслом і торгівлею), клієнтів (неповноправних громадян, юридично залежних від патрициїв)

і рабів. Основною господарською одиницею була велика патріархальна сім'я, що самостійно займалася господарюванням на власній присадибній земельній ділянці площею в 2 югери (югер – 0,25 га) та на орендованих у громади орних землях (агер публікус – «громадського поля»). Плебеї, які були поза родовою організацією, вступали з патриціями у відносини клієнти: отримували земельний наділ і вели самостійне господарство, супроводжували господаря у військових походах, сплачували ренту та вільно розпоряджались частиною додаткового продукту. Панувало натуральне господарство, мірилом вартості була худоба. Остаточне руйнування родоплемінних відносин пов'язано з реформами царя Сервія Тулія, який ухвалив «Закон XII таблиць» (середина VI ст. до н. е.). Територію Риму було поділено на 21 округ (4 міських і 17 сільських), а населення – на шість розрядів відповідно до майнового цензу, що був спочатку земельним, а з 312 р. – грошовим.

У період Республіки в V–III ст. до н. е. важливе значення мали такі політичні процеси, як формування територіальної муніципальної громади (цивітасу) аналогічно до грецького поліса, в якій патриції та плебеї мали рівні громадянські права, підкорення Апеннінського півострова, створення колоній римських громадян (місцевому населенню залишилося 1/2–2/3 частки землі), надання більшості завойованим територіям римського громадянства.

Антична форма власності стала панівною. Утвердилася приватна власність малої сім'ї на землю. Римська республіка була верховним власником землі, обмежувала приватне землеволодіння до 125 га, забороняла рабство громадян і регулювала боргові відносини. Переважала дрібна і середня земельна власність. Аграрне питання стосовно розширення земельного фонду римських громадян набуло найбільшої актуальності для економіки та економічної думки. З метою його розв'язання консул Спурій Касіль (486 р. до н. е.) пропонував передачу громадських земель в оренду, поділ частини землі між малоземельними. Проекти реформ Ліцинія Столона і Секстія Латерана (376 р. до н. е.) пропонували обмежити державні землі, поділити їх між плебеями, обмежити випас худоби.

Рабство мало патріархальний характер. Його джерелами були війни і торгівля. Існував **інститут пекулія**, коли господар надавав рабові майно для організації господарства, обумовлюючи умови користування (виплату частини прибутку та виконання певних повинностей). Зберігався соціальний прошарок *клієнтів* – вільновідпущеників і негромадян, які отримували від конкретного господаря (патрона) земельні наділи, виконували господарські та військові повинності на його користь (**інститут патронату**).

Господарство Римської держави II–I ст. до н. е. – I–II ст. н. е. розвивалося у межах республіки та імперії, остання охопила територію від Атлантичного океану на Заході до річок Тигру та Євфрату на Сході. Римська держава складалася із провінцій (преторій), на чолі яких були проконсули та претори. Провінції формували муніципальні громади з органами місцевого самоврядування (адміністративною та судовою владою, законодавчим правом у сфері місцевих справ і звернень до імператора). Експлуатація провінцій стала важливим фактором економічної історії Стародавнього Риму.

Антична форма власності переросла у приватну, що зумовило руйнування полісних відносин. При розвиненій системі рабства відбувався перехід від дрібного виробництва до середнього та великого на основі простої та частково складної кооперації праці. Виробництво було спрямовано на створення додаткової вартості, її грошову реалізацію. В рабовласницькому господарстві розвивалося товарне виробництво.

За соціальним становищем населення держави поділялось на: вільних громадян (аристократів, плебс, люмпен-пролетаріат) і залежних (рабів і вільновідпущеників). Аристократи (сенатори і вершники, провінційна знать) – це земельна і фінансово-торговельна верства. Дрібні власники – це сільський (землевласники, орендарі землі) та міський (ремісники, торговці, дрібні чиновники) плебс. До колонів належали ветерани військової служби, які отримали ділянку землі на державних землях; а також юридично вільні та економічно самостійні дрібні орендарі землі у приватних власників і держави (система клієнти, або патронату). Люмпен-пролетаріат – особи, які мали римське громадянство, але не мали ніякої власності та не працювали.

Рабство сформувалося як економічний уклад. Чисельність рабів згідно з новітніми дослідженнями вчених становила 33–38% населення держави. Переважало приватне рабовласництво. За Римським правом, раби вважалися власністю господаря, їх експлуатували як знаряддя праці. Більшість працювала в сільському господарстві, гірничодобувній і металургійній галузях. На будівельних роботах, у ремісничому виробництві їх частка становила 2–6% від зайнятих. У містах раби працювали як домашні слуги. Джерелами рабства були війни і піратство, природне відтворення, у провінціях – борги. В середземноморських країнах розвинулася работоргівля. Обсяги рабовласництва визначалися товарно-грошовими відносинами, рабська праця переважала в галузях, орієнтованих на ринок. Обмежені можливості розвитку товарно-грошових відносин обумовили в I–II ст. н. е. трансформацію рабства у більш рентабельні форми залежності. Зростала чисельність вільновідпущеників (звільнених рабів), які виконували майнові повинності та економічні обов'язки на користь свого патрона, згідно з договором про звільнення. У латифундіях рабів наділяли пекулієм за умови сплати ренти-податку і виконання повинностей, розвивався колонат (дрібна оренда землі).

Господарство Римської держави розвивалося як взаємопов'язана система сільського господарства, промисловості та обігу, які мали галузевий характер, визначалися рабовласницькими економічними відносинами.

Сільське господарство було домінантним виробництвом. Аграрні відносини характеризували такі процеси, як зміцнення приватної власності на землю, ліквідація всіх обмежень щодо купівлі та продажу землі. Відбувалося зменшення дрібного селянського та зростання середнього і великого землеволодіння. Війни сприяли експропріації землі на загарбаних територіях і посилили процес концентрації землеволодіння в руках аристократії, чиновників і воєначальників. Держава визначала принципи існування приватної власності на території Італії та провінцій. Велика земельна власність була економічною основою античного господарства. Важливою ознакою економічного розвитку Римської держави було співіснування великого і дрібного землеволодіння, останнє зберігалось протягом усієї історії Риму.

Основними організаційно-господарськими формами були селянське господарство, рабовласницька вілла та латифундія.

Селянські господарства вільних громадян існували на основі приватної земельної власності, оренди землі у держави чи окремих власників, захоплення державної землі без правового договору (на правах прекарія без документів), системи ветеранських (солдатських) земельних наділів. На думку вчених, селянські господарства виробляли значну частину сільськогосподарської продукції: вирощували до 60% зерна, отриманого в центральних провінціях імперії, 70–80% овочів, 2/3 худоби. Селянські господарства мали натурально-споживчий характер, не забезпечували прибутковості, не витримували конкуренції рабської праці. Селяни розорювалися і продавали землю, ставали орендарями або працювали як наймані робітники.

Держава прагнула зберегти вільного селянина як платника податків і воїна. З'являлися аграрні проекти, що обмежували захоплення державних земель, але вони були малоефективними. Так, згідно з **аграрним законодавством братів Гракхів** (134 р. до н. е., 123–124 рр. до н. е.), максимальну площу земельних володінь визначали у розмірі 250 га, вилучена земля ділянками 7,5 га передавалася безземельним громадянам на правах спадкової оренди у держави без права дарування чи продажу. Поступово було визнано право повної приватної власності на землю в межах сімейної норми.

Вілла (або фільварка) у I–II ст. до н. е. була панівною формою сільськогосподарського виробництва. Це був самодостатній багатогалузевий маєток площею 25–125 га, одна з галузей якого (виробництво оливков, вина, зерна, фруктів, квітів, куропаток тощо) була зорієнтована на ринок. Обсяги товарної продукції становили 70–90% від виробленого на віллі. В цілому дохідність рабовласницьких маєтків становила 6–15%. Рабовласницький маєток поділяли на *домен* (двір землевласника, господарські будівлі та земля, котру обробляли раби, що жили в казармах) та землі із засобами виробництва, що надавалися рабам як *пекулій*. Праця рабів організовувалася на основі кооперації, отже, загалом була продуктивнішою від селянської. Так, у середньому раб обробляв 3,5–4 га землі, селянська сім'я – 1–3,5 га. Для рабів було створено систему «робочих уроків». Рабовласники відпускали рабів на волю за старанність, залучали до адміністративно-управлінської роботи, допомагали налагодити власне господарство, надаючи пекулій. Працювали також наймані вільні робітники, в основному селяни, які розорилися.

Латифундії – великі (тисячі гектарів) маєтки – виникли в II ст. до н. е. в результаті купівлі землі та практики нагородження нею, головним чином у провінціях.

Упродовж I–II ст. н. е. вони стали провідною формою господарювання. Спеціалізовані латифундії імператорського дому називали *сальтусами*. Вони не підпорядковувалися місцевій владі, управлялися спеціальним чиновником-прокуратором. Землю переважно здавали в оренду.

Розширення системи поземельної оренди і збільшення кількості вільних орендарів-колонів було прогресивним явищем в господарському житті. Вони сплачували фіксовану орендну плату у вигляді земельної грошової ренти залежно від кількості та якості землі. Це сприяло товарно-грошовим тенденціям у розвитку господарства.

Як правило, колони мали наділ землі для обробки однією родиною. Але відомо, що господарства колонів досягали великих розмірів і здавалися в суборенду.

Сільське господарство вважалося почесним заняттям. Галузевого значення набуло рослинництво, тваринництво, садівництво, городництво. Вирощували пшеницю, полбу, ячмінь, просо, овес, льон, коноплі, садові дерева, виноград, оливки, овочі тощо. Прибутковими галузями були скотарство та птахівництво. Відбувалася територіальна спеціалізація. В Італії розвивалися тваринництво, виноградарство, садівництво, городництво, у провінціях – зернове господарство, тваринництво. Високого рівня розвитку досягла агротехніка сільськогосподарського виробництва. Застосовували дво- і триплля, штучне зрошення, органічні та мінеральні добрива. Посіви пропалювали і підгортали. Розвивалася технологія виробництва конкретної продукції. Налічувалося понад 40 сільськогосподарських спеціальностей. Техніка вдосконалювалася, але залишалася ручною: дерев'яна борона, колісний плуг, лопата, вила, граблі, коса, серп, колісна жатка. Для переробки врожаю використовували молотильні дошки, жорна, прес, давильні, млин, у тому числі водяний. Тягловою силою були воли, коні та осли. Врожайність досягала 15–25 ц/га.

Промисловість Римської держави мала характер міського дрібного ремісничого виробництва. В I ст. до н. е. ремесло стало галузевим і територіально спеціалізованим. *За підрахунками вчених, валове ремісниче виробництво становило не більше десятої частини загального матеріального виробництва.* Розвивалися метало- і деревообробка, виготовлення знарядь праці та предметів побуту, зброї та будівельних матеріалів, ткацтво, гончарство, скловиробництво, ювелірна і парфумерна справи, суднобудування, будівництво будинків, громадських споруд, шляхів із твердим покриттям, мостів, тунелів і каналів. Міста мали каналізацію, водопроводи. Високого рівня досягла техніка обробки металу (холодна та гаряча обробка, кування, лиття) і каменю, винайдені віконне скло та бетон. Італійське місто Капуї спеціалізувалося на виробництві предметів побуту, Аррецій – кераміки, Мілан, Парма – вовняних тканин, Рим – одягу, взуття, сільськогосподарських знарядь. У провінціях добували срібло, мідь, свинець, залізо, олово, будівельні матеріали. Більшість копалень належала державі. Ремісниче виробництво існувало також у рабовласницьких віллах і латифундіях. Романізацію провінцій здійснювали шляхом будівництва міст, які ставали центрами ремесла і торгівлі. На кінець V ст. н. е. в імперії було понад 2 тис. міст.

Основною виробничою одиницею була реміснича майстерня (ергастерія), в якій працювали 4–10 робітників, у тому числі вільновідпущеники та раби. На державних добувних підприємствах при виробництві будівельних матеріалів, кераміки працювали сотні та тисячі рабів. Ремісники об'єднувалися у професійні колегії (спільні), діяльність яких контролювала держава.

В I–II ст. н. е. вільне ремісниче виробництво занепало. Ремісники розорювалися, перетворювалися на люмпен-пролетаріат або працівників великих майстерень. Переважало ремісниче виробництво на основі рабської праці. У провінціях вільне ремесло розвивалося через дешеві робочу силу та сировину, професіоналізм ремісників.

В економіці Римської держави поєднувалися домінуюче натуральне господарство і просте товарне виробництво як економічний уклад. Суспільне виробництво поділялося на натуральний і товарний сектори. Більша частина продукції споживалася у господарствах-виробниках. Товарний сектор економіки представляла продукція орієнтованих на ринок спеціалізованих галузей господарства рабовласницьких вілл переважно в римській Італії, орендного сектору латифундій, ремісничих рабовласницьких майстерень та приватного ремесла, епізодично селянських господарств.¹ Товаром були раби.

Набула широкого розвитку торгівля: всередині Італії, імперська, зовнішня. Торгівлю здійснювали караванним та морським шляхами. Існувало професійне купецтво, яке об'єднувалося в колегії, у тому числі спеціалізовані. Вони мали спільні кошти, кораблі, агентів у різних містах. *Внутрішня торгівля* базувалась на спеціалізації сільського виробництва та ремесла, охоплювала обмін їхньою продукцією. *На думку вчених, частина валового ремісничого виробництва, що йшла на ринок і визначала реальний рівень внутрішньої торгівлі, становила 10%*. У містах організовувались базари, торги (спеціалізовані базари), багатоденні ярмарки. Постійні ринкові зв'язки об'єднували райони Італії та провінції. Середземне море стало для римлян внутрішнім. Торгівля Італії з провінціями мала пасивний характер. Вивозили вино, оливкове масло, металеві вироби. Ввозили зерно із Сицилії та Північної Африки, срібло, метали – з Іспанії, тканини, зерно – з Єгипту, виноград, вино, кераміку, вовняні тканини, метал – з Галлії, рабів, рибу, янтар – з Британії, Германії. У *зовнішній торгівлі* найбільшими партнерами були Індія, Китай, країни Європи. Імпортували високоякісні ремісничі вироби, предмети розкоші, прикраси, тканини, східні прянощі, шкіру, янтар, рабів. Поступово не Рим, а провінції стали головними торговими партнерами неримського світу. Розвиткові торгівлі сприяли мережа доріг з твердим покриттям, морський транспорт (каботажні та морські кораблі), будівництво портів, мито у розмірі 2,5% від вартості товарів, пайові об'єднання купців.

У Римській державі склалася грошово-кредитна система. Центром грошових і торгових операцій був Рим. У грошовому обігу були мідні монети аси, срібні денарії і сестерції – 1/4 динарія, золоті ауреуси. Золоті монети чеканили лише в Римі, а срібні – також у провінціях. У II ст. н. е. відбувалася «металічна» інфляція – обесцінення монет через зменшення золотого і срібного вмісту до 50% і відповідне зростання цін. Це було державне фальшування монет для вирішення проблеми грошового дефіциту.

У республіканську добу кредитною діяльністю займалися представники всіх категорій населення: сенатори, вершники, представники римського плебсу і провінціали (у науковій літературі за ними закріпився термін «банкіри»). Важливими гравцями на провінційному кредитному ринку були відкупники податків і торговельні товариства. В епоху імперії учасниками фінансових угод були представники привілейованих станів суспільства. Важливу роль у кредитній справі стали відігравати також державні органи (імператорська скарбниця, пенсійна каса для ветеранів, грошовий фонд для надання допомоги незаможним батькам для виховання вільно-

¹ У науковій літературі для визначення товарного сектору античної економіки вживаються поняття «просте товарне господарство» та «структурне товарне господарство».

народжених дітей). Ці фонди діяли як іпотечні банки – надавали грошові кошти під заставу нерухомості, причому вартість застави повинна була вдвічі перевищувати суму позики. На головній площі Риму стояли *таберни* – контори банкірів, які контролювали фінансові потоки. Здійснювали такі операції, як прийняття вкладів, надання позик, вексельні, безготівкові, поточні, активні та пасивні рахунки. Кредит надавали населенню і містам для сплати податків. Позичковий процент становив 12–24% за законом, а фактично – значно більше. Існує також думка, що середня процентна ставка становила 6–12% і відповідала нормальному прибутку на капітал, вкладений у землю. Грошовий капітал вкладали не в організацію сільськогосподарського та ремісничого виробництва, а у лихварство, торгівлю, фінансові операції, особливо у відкуп податків з провінцій, купівлю землі.

Сформувалася система державних фінансів. Вона ґрунтувалася на експлуатації провінцій. Їх жителі не мали права власності на землю, визнавалися орендарями державної землі, сплачували державні (поземельний та подушний), а також муніципальні податки. Фінансової адміністрації не було. Відкупники (публікани) отримували право на збір податків на аукціоні, вносили у державну скарбницю всю суму, а потім через своїх людей збирали їх у 3–4 рази більше від норми (відкупну систему скасовано в II ст. н. е.). Об'єднуючись у спілки, відкупники створювали пайові товариства. У 27 р. до н. е. створено імператорську казну (фіск¹), джерелом якої були доходи з провінцій, чеканка монети. Римські громадяни користувалися податковим імунітетом.

У науковій літературі визначено такі чинники піднесення античної римської економіки:

- наявність сприятливих кліматичних і географічних умов, вплив культури греків, карфагенян, етрусків тощо;
- швидке формування античної громади, спрямованість системи політичного ладу та військово-бюрократичного апарату примусу на забезпечення стабільності розвитку, римські правові норми, які разом з латинською мовою були об'єднуючим фактором для народів Римської імперії;
- прогрес матеріальної культури, експлуатація рабів, єдині валюта, система мір і ваги, розвиток товарного виробництва, рентабельність якого у значній мірі залежала від потреб зовнішнього ринку, свобода переміщення капіталів і приватних осіб;
- ведення загарбницької політики, освоєння культурної спадщини та ресурсів колоній.

Господарство у III–V ст. н. е. – доба Пізньої імперії – характеризують нижченаведені факти.

1. Посилився натуральний характер економіки (господарська автаркія). Скоротились обсяги ремесла, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, грошового обігу. Інфляційні процеси посилилися. На кінець III ст. срібла в монетах залишалося лише 2%. Держава грошові виплати заміняла натуральними. Руйнувалися товарно-грошові відносини, економічні зв'язки між сільським господарством і ремеслом, між провінціями держави.

¹ Фіск – первісна назва корзини для збереження грошей під час військових походів.

2. Втратили значення економічних центрів міста, зменшилися кількість міського населення, ринок сільськогосподарської продукції. Ремесло зосередилося у латифундіях. Капітали у промисловість вкладалися незначні. Торговців і ремісників згідно з законодавством прикріпили до місця проживання та колегій, їх професії визнали спадковими. Державні замовлення стали обов'язковими.

3. Відбулась аграризація господарства. Зменшилась площа оброблюваних земель. Переважали самодостатні замкнуті (ойкосні) латифундії, які перетворилися на господарсько-політичні центри в державі. Змінилася організація сільськогосподарського виробництва. Склався тип господарства, що ґрунтувався на колонатній системі – основній формі землекористування та експлуатації, яка регулювалася державним законодавством. Пануючим типом відносин між власником і користувачем землі стала *оренда: емфітевзисна* – спадкове довготермінове користування чужою землею із правом продажу, фактично добровільне прикріплення людини до землі; *на правах прекарію* – дрібна, довготермінова оренда, обумовлена платежами та договорами; *на правах патронату або комендації* (від лат. «commendation» – «передоручення»), коли дрібні землевласники йшли під заступництво великих і втрачали землю, зберігаючи при цьому право залишитися на землі як її держателі. Фіксовані грошові платежі за оренду землі перетворилися на натуральну та відробіткову ренту. Таким чином, у рабовласницьких мастках економічне значення доречного господарства зменшилося, дрібних орендованих наділів зросло. Кількість вільних орендарів та дрібних землевласників була незначною.

4. Змінився соціальний та економічний статус колонів – орендарів землі. До їх складу належали: вільні орендарі, прекарісти та командировані, вільновідпущеники; полонені варвари (римляни називали варварами народи поза межами Римської імперії, у тому числі кельтів, германців, слов'ян). *Римське законодавство IV ст. прикріпило колонів до землі, надало право спадкового користування землею та зафіксувало орендну плату, розширило судову юрисдикцію власників землі.* Колони втратили економічну самостійність, переходили разом із земельними наділами від одного власника до іншого. Закони дозволяли перетворювати їх на рабів. Разом з тим, колони зберігали громадянські права вільної людини.

5. Рабство втратило виробниче значення, залишилося у сфері домашнього господарства. Організація господарства на основі праці рабів стала непродуктивною та неефективною. Змінився соціальний і майновий статус рабів. Закони зобов'язували власників відпускати їх на волю, забороняли вбивати та продавати у гладіатори, надавали сімейне право, проступки раба передавали під юрисдикцію держави. Раби ставали власниками засобів виробництва, отримували земельні наділи (квазіколони). Вони були прикріплені як до землі (заборонялось продавати рабів без землі, а землю без рабів), так і до особи землевласника.

6. Погіршення фінансового становища імперії у зв'язку з посиленням інфляційних процесів і дезорганізації грошової системи, фіскального гноблення та зменшення податкових надходжень, їх переведення на натуральну основу. Для оздоровлення грошової системи імператор Діоклектіан (284–305 н. е.) спробував ввести повноцінну срібну монету і встановити фіксовані ціни на товари і послуги, однак реформа була невдалою. Імператор Константин (306–337 н. е.) ввів нову золоту

монету солід, яка мала значне поширення. Починаючи з 212 р., податки платили всі громадяни Римської імперії незалежно від місця проживання. Відповідно до податкової реформи імператора Діоклетіана (284–305 рр.) було введено поземельний натуральний податок для громадян (крім сенаторів, всадників, членів міських рад) залежно від кількості та якості землі та худоби на основі кадастрів. Безземельні громадяни платили подушний податок. Стягувалися такі податки, як торговий, хлібний, із сенаторів тощо. Держава проводила опис маєтків (землі, залежного населення). Організація фіскальної системи ґрунтувалася на відповідальності за збір податків землевласників, у містах – корпорацій ремісників і торговців. Зміцнення центральної влади і примусово-планова організація економічної діяльності в IV ст. сприяли стабілізації в державі.

7. Господарська відособленість регіонів. Провінції стали центрами економічного життя імперії. Зменшилася кількість населення. Послаблювала позиції Риму криза влади.

У науковій літературі домінує позиція, що пізньоримська економіка III–V ст. н. е. – це період формування протофеодальних економічних відносин в рамках античної економіки. Сформувалося нове земельне право, коли поєднувалися право власності (привласнення і відчуження) та право вічного, спадкового надільного землекористування. Відбувався процес уніфікації різних категорій залежного населення. Колонат був передовою формою виробництва і забезпечував піднесення продуктивних сил. Зросла політична та соціальна могутність землевласників. Посилились аграризація та натуралізація господарства, економічна відокремленість маєтків, розрив економічних зв'язків між містом і селом, різними частинами Римської імперії. Рабство збереглося лише в домашньому господарстві. Деякі дослідники стверджують, що римська економіка IV–V ст. була вже феодальною в умовах бюрократичної централізованої державності.

Частина вчених оцінює пізньоримську економіку як кризову, наголошуючи на руйнуванні ознак рабовласницької економіки та поширенні натурального господарства, заперечуючи значення колонатної форми господарства для розвитку феодалізму. Його становлення пов'язують з процесом трансформації варварської громади-марки.

У зв'язку із занепадом господарської та військової могутності Римської імперії у 395 р. н. е. відбувся її поділ на Західно-Римську (латиномовну) та Східно-Візантійську (грекомовну) імперії, в 476 р. н. е. втратив свою владу західний імператор (в історіографії це дата падіння Західно-Римської імперії). Германські королі на її території визнавали владу східного імператора, вважали себе його воєначальниками та адміністраторами, хоча фактично правили самостійно. До середини VI ст. на території Західно-Римської імперії варварські королівства: Лангобардське в Італії, Вестготське в Іспанії, Франкське у Галлії та Англо-Саксонське у Британії, – стали незалежними.

У науковій літературі виокремлюють такі чинники кризи античної римської економіки:

- політична нестабільність, послаблення державної влади в III ст., передача частини функцій центральної влади на місця. Посилення державного примусово-планового регулювання господарства в IV ст. обмежувало економічну діяльність;

• припинення загарбницьких війн, зменшення кількості та збільшення вартості рабів, їх повстання, наявність великої кількості декласових елементів у містах (люмпенів);

• сепаратизм провінцій, їх прагнення до політичної та економічної самостійності;

• нашествя варварів і розселення їх як підданих на території імперії, використання германських дружин для оборони держави, зосередження у руках германських королів військової та громадської (адміністративної, судової, законодавчої, фінансової) влади, утворення на території імперії варварських королівств.

Економічна думка Стародавнього Риму знайшла відображення у працях землевласників і рабовласників М. Катона, Л.-Ю. Колумелли, М.-Т. Варрона, Г. Плінія Старшого, присвячених проблемам поліпшення агрокультури, підвищення дохідності маєтку, організації праці рабів.

Марк-Порцій-Катон Старший (234–149 рр. до н. е.) у праці «Землеробство» узагальнив досвід і запропонував практичні рекомендації щодо підвищення дохідності рабовласницького маєтку. Землеробство, на його думку, є почесним заняттям, а знання та організаційні здібності власника маєтку визначають його дохідність. Необхідно регламентувати виробництво, використовувати необхідні агротехнічні засоби, обмірковувати умови передачі землі в оренду, організацію праці рабів, реалізацію надлишків виробленої продукції. З рабами радив поводитися жорстко; раціонально використовувати їх працю через систему «уроків» (певного обсягу конкретної роботи), стимулювати старанність, молодих рабів виховувати в покорі, підтримувати в їх середовищі ворожість, поширювати конфлікти, незгоди між ними, вчасно звільнятися від старих та малих, карати за найменшу провину. Зразковим учений вважав багатогалузеве господарство, що забезпечує самодостатність маєтку, та одночасно виробляє товарні види продукції – виноград і оливки.

Марк-Теренцій Варрон (116–27 рр. до н. е.) залишив у спадок три книги «Про сільське господарство», в яких розкрив умови інтенсивного ведення сільського господарства. Визначив дві основні цілі землевласника: задоволення та користь (отримання доходу), для зростання яких необхідно враховувати рівень агрокультури та місцезнаходження господарства. Дослідник обґрунтував доцільність використання агрономічних наук, матеріальної зацікавленості рабів шляхом вільного режиму праці, поліпшення харчування і зменшення обсягу роботи. Пропонував використовувати працю найманих робітників. Критерієм прибутковості латифундій вважав вигідне вивезення продукції у сусідні регіони та можливість закупівлі необхідних товарів.

Луцій-Юній-Модерат Колумелла (I ст. н. е.) у 12-томній праці «Про сільське господарство», використовуючи праці грецьких і римських агрономів, проаналізував організацію господарства у рабовласницькому маєтку за умов кризових явищ. Автор наголошував на низькій продуктивності рабовласницької праці, пропонував організувати сільськогосподарське виробництво на основі оренди землі вільними селянами-колонидами, збільшувати обсяги товарного виробництва, впроваджувати досягнення науки, ефективно організувати працю рабів.

Важливе значення мало поширення християнської релігії. В 313 р. н. е. імператор Константин визнав легітимність християнської церкви в Римській імперії. Почався новий період в історії світової цивілізації – християнський. Економічні по-

гляди християнства базувалися на концепції рівності всіх людей перед Богом, справедливості, соціальної, а не індивідуальної, оцінки праці. З ідеєю рівності пов'язані принципи загального обов'язку працювати та розподіляти за працю: «Кожен отримує винагороду за свою працю». Засуджувалися лихварство, стягнення процентів за борги. Із перетворенням християнства на панівну релігію з'явилися консервативні погляди, які виправдовували рабство, наявні порядки, проголошували необхідність покори і терпіння.

Найвідомішим християнським автором був **Аврелій-Августин Блаженний** (353–430 н. е.), який написав понад 100 праць, зокрема «Про град божий». Виступав за підпорядкування земного життя божим заповідям, розглядав світ як історію та долю людини, її спасіння або погибель. Заперечував висновки античних мислителів про природність поділу людей на панів і рабів. Доводив, що фізична праця є почесною, а сільське господарство – найпочеснішим заняттям людини, засуджував торгівлю та позику під процент. Святий Августин вважається засновником *канонічного права*¹, ранньої школи каноністів.

4.4. Розвиток господарства на території України в «осьовий час». Господарство давніх слов'ян

Доба «осьового часу» на території України аналізується як взаємодія трьох систем господарства: степового скіфського, лісостепового і приморського грецького, які були об'єднані торговельно-економічними зв'язками і отримали в історичній літературі назву «економічна система «Велика Скіфія»².

Господарство племен Скіфії на території Південної та Південно-Східної України і Криму (середина VII–III ст. до н. е.). Основою господарства було кочове скотарство, яке еволюціонувало від «табірного» кочування до впорядкування маршрутів перекочовок, поділу пасовищ і постійних зимовок, з кінця V ст. до н. е. – до землеробства. Розводили коней, овець, велику рогату худобу, свиней. Землю обробляли мотиками і заступами, вирощували просо, ячмінь, полбу-двозернянку. Певну роль відігравали промисли: мисливство, рибальство, бортництво, збиральництво. Домінувала домашня промисловість: прядіння, ткацтво, кушнірство, чинбарство, лимарство, бронзоліварство, ковальство, обробка каменю, дерева, кістки. Добували сіль у гирлі Дніпра. Скіфи мали торговельно-обмінні взаємовідносини з населенням Лісостепу, грецькими полісами Північного Причорномор'я. Статтями скіфського імпорту були харчові товари, одяг, тканини, вироби з металу, зокрема зброя, дорогоцінні речі. Експортували живу худобу, продукцію скотарства, рабів, серед яких значну частину становили скіфи. Економічні відносини характеризувалися переходом від первісних до рабовласницьких. Існувало патріархальне рабство.

¹ Конон (від грец. «канон» – «правило, норма, канонічне право») – встановлені та узаконені церквою правила, догми, визначення організації церкви.

² Економічна історія України: історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин (голова), Г. В. Боряк, В. М. Гець та ін. ; відп. ред. В. А. Смолій ; авт. кол. : Т. А. Балушевич, В. Д. Баран та ін.] ; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011. – С. 69–111.

Видатним мислителем скіфів був **Анахарсій** з Подніпров'я (кінець IV ст. – початок V ст. до н. е.), якого греки вважали одним із семи мудреців світу. Його суспільно-політичні погляди відомі з листів-звернень до правителів різних країн. Анахарсій був прихильником активної економічної діяльності, захищав честь, свободу та рівність людей, купецьку діяльність, економічну необхідність спілкування між народами.

На початку III ст. до н. е. під натиском кочових племен сарматів і внаслідок погіршення кліматичних умов частина скіфів мігрувала на територію степового Криму, де утворила державу Мала Скіфія. Інша частина співіснувала з сарматами.

Господарство племен Лісостепу VII–IV ст. до н. е. Етнічна і політична історія Лісостепу залишається недостаньо дослідженою і дискусійною. Існує погляд, що населення Правобережжя було автохтонним, а Лівобережжя – прийшло ззовні. Зернове господарство було трьох типів: ячмінно-полб'яне, просяне і житнє. Вирощували бобові, технічні (льон, коноплі) культури. Розвивалося садівництво і городництво. Тваринництво поєднувало скотарство, вівчарство, конярство, свинарство. Рибальство не відігравало майже нікої ролі. Найбільш розвиненими ремеслами були бронзоліварне (базувалося на імпортній сировині як кавказького, так і балкано-карпатського походження), ковальське (на місцевих бурих залізнях), ліпне керамічне (не знали гончарного кола), чинбарство, кушнірство, косторізне, прядіння та ткацтво, обробка деревини та каменю, косторізне. Торговельно-обмінні процеси характеризують імпорту солі, сировини для бронзоліварного виробництва, престижних речей вжитку, експорту до Скіфії ремісничих виробів, до грецьких полісів – ймовірно жито, льон, віск, хутро.

На межі IV–III ст. до н. е. економічна система «Велика Скіфія» зазнає масштабної кризи, яка призвела до її загибелі. Дослідники висувують три гіпотези: воєнний розгром скіфів сарматськими племенами, кліматичну (аридизація), еколого-економічну, пов'язану зі збільшенням пасовищного навантаження.

Античні міста-держави на території Північного Причорномор'я поширились в VII ст. до н. е. – IV ст. н. е. Їх виникнення зумовлене так званою античною колонізацією Північного Причорномор'я. Поступово вони стали самостійними полісами-державами. Існували чотири райони колонізації: Південне Побужжя (Березань, Ольвія), Подністров'я (Тіра, Ніконія), Керченський півострів (Пантікапей), Південно-Західний берег Криму (Херсонес). У V ст. до н. е. – 70-х рр. IV ст. н. е. на Керченському півострові та о. Тамань було Боспорське царство із столицею Пантікапей.

Античні міста-держави відтворювали соціально-політичну й економічну систему Греції. Тому в їх історії виокремлюють архаїчний, класичний, елліністичний і римський періоди розвитку. Земля, що належала містам і надавалася у користування колоністам, стала їх власністю. Площа ділянки-клеру становила 4–4,5 га. Рабовласницький масток досягав 26 га. Причорноморський поліс мав архітектуру, планування і забудову античних міст. Особливістю були підвальні житлові приміщення.

Сільське господарство було основною галуззю. У землеробстві практикували двопілля та трипільля, угноєння ґрунту, зміну ярих і озимих культур. Науковці виокремлюють такі основні типи зернового господарства: монокультура м'якої пшениці, монокультура жита, бікультура м'якої пшениці та ячменю, трикультура м'якої

пшениці, ячменю та проса. Вирощували бобові (горох, сочевицю, кінські боби) і технічні культури (французьку сочевицю, льон). Другою за значенням галуззю було виноградарство. Розвивалося садівництво. Провідними напрямками тваринництва були скотарство, свинарство. Рослинництво античних держав Надчорномор'я не забезпечувало місцевих мешканців необхідною продукцією, навіть у найважливішому сегменті ринку – харчовому. Домінували традиційні ремесла: ткацтво, прядіння, косторізне, чинбарство, ливарство, ковальське, бронзолivarне, склоробне, ювелірне. Більшість виробів виробляли у хатніх умовах і невеликих майстернях. Серед промислів найважливішим у господарському значенні був рибальський, видобували сіль, гончарну глину, будівельні камінь і глину.

Торгівля відігравала надзвичайно важливу роль в економічному житті античних держав Надчорномор'я. Імпортували руди кольорових і почасти чорних металів, маслинову олію, вино, керамічний та металічний посуд, будівельну кераміку, мрамур, дорогі тканини, прикраси та парфумерію. Розвивалися експорт продукції галузей власного господарства і відбувалося налагодження посередницької та транзитної торгівлі з місцевими варварами. Зерно на експорт постачав лише Боспор, поліси Нижнього Подністров'я та Побужжя – продукцію скотарства та рибальства. Важливе значення мала посередницька торгівля між населенням Скіфії та Сарматії, з одного боку, та Грецією – з іншого. Жителі полісів вивозили до Греції зерно, худобу, рибу, шкіру і вовну, хутро, рабів. У полісах виготовляли, привозили з метрополії та перепродували ремісничі вироби, тканини, ароматичні речовини, маслинову олію, вино, посуд, предмети розкоші. Торговельні операції в античних державах Надчорномор'я проводилися у грошовій формі. Поліси мали власні монетні системи, відмінні одна від одної. Власні мідні та срібні монети використовувались лише для внутрішнього обігу, тоді як у зовнішньоторговельних операціях функції своєрідної міжнародної валюти виконували електрові чи золоті гроші. На території полісів вони підлягали обов'язковому обміну на місцеву монету за фіксованим курсом. Розвинені товарно-грошові відносини сприяли появі у державах Надчорномор'я професійних фінансистів: мінняйлів-«валютників», лихварів і трапезитів – «протобанкірів» античності. Надчорноморські фінансисти провадили різні грошові операції: кредитування приватних осіб, надання позик цілим полісам, валютно-обмінні операції.

Значення античних міст Північного Причорномор'я полягає в поширенні на території України передової на той час матеріальної культури.

У третьому періоді раннього залізного віку (II ст. до н. е. – IV ст. н. е.) значну частину населення України становили сарматські племена (царські сармати, роксолани, алани, язиги тощо). Їхнє панування було припинено навалом готів і гунів у III–IV ст. н. е. Основу господарства становило кочове тваринництво. Розводили коней, велику рогату худобу, овець. У I ст. н. е. частина племен перейшла до осілості, займалася землеробством і ремеслом. Відбувався процес розпаду первісного суспільства.

Господарство давніх слов'ян на території України. На рубежі нашої ери слов'яни виокремилися як самостійна етнічна спільнота, що співіснувала в Європі з балтами, германцями, фракійцями, сарматами, угрофінами. У науковій літературі період етногенезу слов'ян від рубежу н. е. до V ст. н. е. визначається як

давньослов'янський (період етнічного самоутвердження). Слов'яни створили на території України такі археологічні культури, як зарубинецька (III–II ст. до н. е. – I ст. н. е.) на території Середнього Дніпра, Прип'яті та Десни; пшеворська (II ст. до н. е. – IV ст. н. е.) на території Подністров'я, Поділля і Закарпаття; черняхівська (II–V ст. н. е.) на території від Подніпров'я до Дунаю і Польщі та київська (II–V ст. н. е.) – від Подніпров'я до басейну Сули, Ворскли і Псла. У писемних римських дже-релах давні слов'яни відомі як венеди. Готський історик Йордан писав про державу антів (IV ст. н. е. – 602 р.).

Головним заняттям давніх слав'ян було сільське господарство. Застосовували рало із залізним наконечником, яким розпушували ґрунт, але не перевертали. У племен черняхівської культури для розмелювання зерен з'явилися жорна, продуктивність яких була вища від зернотерки в 3–4 рази. Вирощували просо, ячмінь, пшеницю-двозернянку (полбу), жито, овес, горох, ріпу, редьку, цибулю, часник. Розводили корів, свиней, дрібну рогату худобу, коней. Землеробство було орним. Домінували перелогова система, підсіка, формувалося двопілля. Серед промислів певне місце посідало мисливство.

Розвивалися домашня промисловість (прядіння, ткацтво, гончарство, деревообробка) і громадське ремесло. Значного розвитку набуло залізорудне і залізообробне виробництво. Відомо понад 50 найменувань виробів із заліза. Використовувалися вироби з кольорових металів (більшість предметів з бронзи). У керамічному виробництві кухонний і столовий посуд виготовляли як ліпним, так і гончарним способами. Виокремилися прядіння, ткацтво, обробка шкіри та пошиття одягу і взуття, деревообробне, косторізне і каменерізне, ювелірне ремесло. Житла були заглибленими й наземними, стіни – стовбові, каркасні, зрубні та глинобитні. Опалювали житло відкритим вогнищем чи глинобитною піччю. Були налагоджені торговельні контакти з північнопричорноморськими полісами-державами. Завозилися вино й олія, столовий посуд, скляні, бронзові, срібні і золоті прикраси грецького, римського і візантійського виробництва, дзеркала.

Панувала землеробська громада з великою патріархальною родиною. Зростала майнова та соціальна нерівність. Виникли племенні та політичні об'єднання.

Навчальний тренінг

Основні поняття: «осьовий час», традиційні регіональні цивілізації, азійський спосіб виробництва, ремесло, рабовласницька економічна система, патріархальне і класичне рабство, Закони Ману, трактат «Артхашастра», конфуціанство, легізм, даосизм, моїзм, реформи Шан Яна, трактат «Гуань-цзи», германський спосіб виробництва, античний спосіб виробництва, західноєвропейська цивілізаційна система, автаркія, велика грецька колонізація, антична власність на землю, вілла, латифундія, сальтус, домен, пекулій, евфитевтична оренда, патронат і комендація, колон, колонатна система, фіаси, ремісничка майстерня, аграризація економіки, криза рабовласницької римської економіки, «ідеальна держава» Платона, концепція економіки та хрематистики Арістотеля.

Контрольні питання і завдання

1. Які зміни відбувалися у суспільно-цивілізаційному розвитку в «осьовий час»?
2. Які ознаки традиційних регіональних цивілізацій східного шляху розвитку людства?
3. Охарактеризуйте господарський розвиток Давньої Індії. Як його відображено в «Законах Ману» та «Артхашастрі»?
4. Визначте характерні ознаки економічного розвитку Стародавнього Китаю. Проаналізуйте економічну думку Стародавнього Китаю.
5. Які характерні риси суспільств Західної цивілізації?
6. Розкрийте сутність економічної структури Стародавньої Греції. Обґрунтуйте тезу, що господарство мало галузевий характер.
7. Визначте характерні особливості соціально-економічного розвитку основних періодів економіки Стародавнього Риму. З'ясуйте еволюцію колонатної системи Стародавнього Риму.
8. Дайте порівняльну характеристику галузей економіки Стародавніх Греції та Риму.
9. Чому в історико-економічній літературі період III–V ст. н. е. визначено як криза рабовласницької економічної системи? Розкрийте зміст протофеодальних економічних відносин.
10. Охарактеризуйте погляди, відображені у працях античних мислителів?
11. Поясніть відмінності між економічними системами «Великої Скіфії» на території України та греко-римською.

Зразки тестових завдань**Тест 1. «Осьовий час» в історії цивілізаційного розвитку – це:**

- а) перехідний період до перших цивілізацій;
- б) виникнення базових світових релігій;
- в) глобальна трансформація в процесі переходу від ранніх цивілізацій до традиційних;
- г) розвиток товарно-грошових відносин.

Тест 2. Встановіть відповідність між авторами Давнього Сходу та основними положеннями їх економічних поглядів

1. Каутілья	а) Народ створює багатство держави, розвиток якої забезпечує ефективне централізовано-адміністративне управління
2. Конфуцій	б) Згідно з теорією природного права людське суспільство розвивається за власними законами і пізнається людським розумом
3. Шан Ян	в) Політична централізація та необхідність державного управління економікою
4. Лао-цзи	г) Заперечення державного управління, невтручання у суспільний розвиток

Першоджерела

1. Арістотель. Політика / Арістотель. – К. : Основи, 2000.
2. Артхашастра, или Наука политики. – М.–Л. : Изд-во АН ССР, 1959.
3. Біблія або Книги святого писма й Нового Завіту.
4. Мудрецы Поднебесной. – Сб. – Симф. : Реномэ, 2003.
5. Платон. Держава / Платон. – К. : Основи, 2000.
6. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії : в 2-х т. / А. Дж. Тойнбі. – К., 1995.
7. Хрестоматия по истории Древнего Востока : в 2 т. – М. : Высш. шк., 1980.

Рекомендована література

1. Всемирная история экономической мысли : в 6 т. Т. 1. – М. : Мысль, 1987.
2. Злупко С. М. Економічна історія України : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К. : Знання, 2006.

3. Економічна історія України : Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін] ; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
4. Історія економічних учень : підруч. : у 2-х ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання, 2005.
5. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
6. Родіонова Л. Економічна історія : навч. посіб. / Л. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
7. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002.
8. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М. : Политиздат, 1991. – (М. : Республіка, 1994).
9. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 5

ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА СУСПІЛЬСТВ СЕРЕДНЬОВІЧНОЇ ЄВРОПИ (КІНЕЦЬ V–XV СТ.)

- 5.1. Загальна характеристика економічного розвитку та економічної думки цивілізацій середньовіччя.
- 5.2. Господарство та економічна думка держав Західноєвропейської цивілізації.
- 5.3. Розвиток феодальної системи господарства на українських землях (VI–XV ст.). Пам'ятки економічної думки.

5.1. Загальна характеристика економічного розвитку та економічної думки цивілізацій середньовіччя

У добу середньовіччя сформувалися такі основні цивілізаційні системи: Західна (Західнохристиянська, Східнохристиянська цивілізації) та Східна (Мусульманська, Індійсько-Південноазійська та Китайсько-Далекосхідна цивілізації) із традиційними регіональними цивілізаційними суспільствами. Визначальним чинником їх суспільно-цивілізаційного розвитку був вплив релігійних заповідей і вчень.

Розвиток суспільств середньовічного Сходу (Індійсько-Південноазійського та Китайсько-Далекосхідного регіонів), де були поширені ідеї індуїзму, буддизму, конфуціанства і даосизму, визначали такі базові релігійно-етичні господарські характеристики.

Світоглядна релігійна доктрина визнавала перевтілення душ, заперечувала ідею Бога як особи та творця світу або ставилася до цього індиферентно. Вважалося, що світ наповнений стражданнями, подолати які можливо через відхід від активної діяльності та орієнтацію на самоспоглядання з метою досягнення Абсолюту (Дао, Нірвана, Брахма).

Системоутворювальною основою господарського розвитку були ознаки «азійського способу виробництва»: державна (державно-общинна) форма власності та збереження господарського значення селянської поземельної громади, умовне землеволодіння, влада-власність, що давало змогу адміністративно-бюрократичному апарату в процесі виконання організаційно-господарських функцій розпоряджатися суспільним продуктом.

Економічну думку визначає розгляд питань макроекономічного рівня: державного управління, оподаткування та наповнення державної казни, розвиток сільськогосподарського виробництва. Наприклад, у **Китаї** економічна думка відображена у династійних історіях, зібраннях імператорських указів, творах державних чиновників тощо. В V ст. **Ли Чжун** трактував селянський двір як податкову одиницю. Під впливом його праці сформувалася система повинностей під назвою «трьох начальників» – коли селяни виконували повинності на користь держави, платили податки поземельний і з промислів. У 780 р. під впливом ідей чиновника **Ян Янь** ця система була скасована і введено лише грошовий поземельний податок (літній і осінній) з урахуванням вартості продукції селянської землі. Державний чиновник **Лі Гоу** у праці «План збагачення держави, план посилення армії, план заспокоєння народу» (XI ст.) на основі конфуціанського світосприйняття обґрунтовує значення фінансів у збагаченні держави. Державне регулювання має здійснюватись так, щоб «...у низах не відчували нестатків, а у верхах був достаток». Соціально-економічної рівноваги можна досягти, встановивши державний контроль над ринком і цінами. Із цією метою необхідно створити державні хлібні запаси для стабілізації цін на продовольство, надавати селянам позики під 20% річних. Ідеї державного регулювання економіки **Ван Аньші** (XI ст.) виклав у «Новому законі». Основні положення цього проекту такі: стимулювання праці селян шляхом заміни натурального податку грошовим; захист селян від гніту лихварів за допомогою надання їм державного кредиту під заставу майна або 20% річних; надання кредиту дрібним торговцям під невеликий процент, щоб вони могли витримати конкуренцію з великою торгівлею; створення державного апарату управління торгівлею. Основним джерелом процвітання країни проголошувалося землеробство як головний вид заняття. Торгівля і ремесло вважались другорядним заняттям, ставилось завдання зменшити кількість ремісників та торговців, залучивши їх до сільськогосподарської праці. Особливо заздужувалось заняття великою торгівлею та лихварством.

Мусульманська цивілізація поєднувала як риси суспільств азійського способу виробництва, так і особистісне розуміння людини та Бога, активну життєву позицію. Ісламська релігія утвердилася як єдино справедлива, була фундаментом мусульманської державності, освячувала єдність світського і духовного, зміцнювала соціальні горизонтальні зв'язки, самоорганізовувала мусульман у релігійних і військово-політичних цілях.

Основним джерелом економічної думки є **Коран** (630–632) – священна книга мусульман, основа релігійного та громадянського законодавства. Коран (від араб. «dog'an» – «читання вголос, повчання») є збіркою проповідей, обрядових і юридичних положень, заклинань та молитов, повчальних розповідей і притч, складених на основі проповідей та висловлювань пророка Мухаммеда впродовж 610–630 рр. Вивчення і тлумачення Корану поклали початок цивільному і канонічному мусульманському праву.

Коран освятив соціальну нерівність, що складалася в Аравії, інститут приватної власності, проголосив принцип її недоторканності та жорстокого покарання за посягання на неї. Одним із п'яти «стовпів віри», тобто «правильної» поведінки, є обов'язкова добродійність (податок, дія), нарівні з якою рекомендується і добровільна милостиня (садака). При цьому добродійність розглядається ісламом як за-

гальнорелігійне і загальнодержавне зобов'язання. Значне місце у Корані відводиться торгівлі. Зважаючи на те, що «Аллах дозволив торгівлю», торговельний прибуток визначається як нормальне явище, виправдовується ризик у торгівлі і дотримання договірних зобов'язань. Водночас Коран виступає проти надмірного збагачення, пристрасті до наживи, марнотратства, пропагує поміркованість, бережливість та невибагливість, засуджує лихварство як «породженням Сатани». Дозволивши торгівлю, Аллах заборонив позиковий процент, тому вимагається точність при сплаті боргу, жорстко регламентується процедура укладання угоди та запису боргу.

Видатним мислителем арабського світу, який приділяв багато уваги економічним проблемам, був **Ібн Хальдун** (1332–1406), який жив у Тунісі та Єгипті. Його основна праця – «Книга повчальних прикладів з історії арабів, персів, берберів і народів, що жили з ними на землі» («Велика історія») із вступом «Мукаддима» («Прологомени»), який утворює самостійний трактат. Учення Ібн Хальдуна отримало в Європейській науці XIX ст. назву **концепція «соціальної фізики»¹**, змістом якої є дослідження розвитку суспільства, визнання закономірного прогресу людства. **Соціально-економічні погляди вченого включають такі положення:**

- існують природні закони економічного розвитку, які управляють господарською діяльністю людей, спрямовують соціальний прогрес. Еволюція суспільного розвитку відбувається циклічно. Кожен цикл охоплює три періоди: дикунства; примітивності, коли люди займалися переважно землеробством і тваринництвом; цивілізації, коли з'являється держава, виробляється більше продукції, ніж необхідно для існування завдяки розвитку ремесел, утворення та зростання могутності міст, торгівлі та науки. Поступово формуються умови занепаду та загибелі цивілізації, історія починається знову за вказаною схемою. В умовах цивілізації існують природні (сільське господарство, ремесло, торгівля) та неприродні (податки, державна монополія, конфіскація, військова здобич) способи нагромадження багатства. Певне значення мають природні чинники, демографічна ситуація у країні, зокрема залюдненість міст, майнова і соціальна нерівність;

- приватна власність є даром природи і основою суспільного порядку. Основою господарського розвитку є отримання «економічного надлишку» (прибутку), джерелами якого є матеріальне виробництво, поділ праці, спеціалізація та професійність діяльності, узгодженість і взаємодія факторів виробництва, боротьба з марнотратством і жадібністю. Необхідний продукт створюється у сільському господарстві, поява надлишкового продукту зумовлена розвитком промисловості та торгівлі. Комерційна діяльність і торговельний прибуток виникають у процесі купівлі товарів за низькою ціною та продажу за високою;

- вартість товару («що купується і перетворюється на гроші») визначається людською працею. Купівля-продаж товарів на ринку відбувається на основі еквівалентного обміну залежно від кількості затраченої праці на їх виробництво. Розмір «вартості праці» залежить, по-перше, «від кількості праці людини», по-друге, від «її місця серед інших праць» і, по-третє, від «потреби людей у ній». Ціна товарів – це грошове вираження вартості товару, залежить від попиту та пропозиції;

¹ Соціальна фізика – з XVII ст. термін для загального визначення суспільних наук, у XIX ст. замінений французьким філософом О. Контом на соціологію – науку про суспільство як частину природи.

- гроші повинні бути біметалеві – із золота і срібла, виконувати функції засобів обігу та вартості, а також нагромадження скарбу. Негативне значення для розвитку господарства має псування грошей владою. Дорогоцінні метали не створюють багатства. Багатство – це сукупність товарів, що мають вартість;

- економічна діяльність має бути справедливою. Завдання держави полягає в охороні закону, порядку і стабільності, захисті майнових прав, будівництві торговельних шляхів, організації оптимальної, яка не заважає виробництву і торгівлі, фінансової політики. Найдієвіший засіб досягнення розквіту міст – зменшення податків і розвиток зовнішньої торгівлі. Лише в умовах зменшення доходів держави необхідно підвищувати податки в натуральній формі, акцизи, активно втручатися в економічну діяльність. Засуджується спекуляція, особливо хлібом. Найкраща держава – це держава з мінімальними бюрократичним апаратом, армією та податками, яка забезпечує законність і порядок.

Спільними історичними коренями Західнохристиянської та Східнохристиянської цивілізацій є, по-перше, пізньоантична та варварська суспільні системи Західного і Східного Середземномор'я, по-друге, християнство. Згідно з Біблією Бог – найдосконаліша духовна істота, що є Творцем світу і найвищим Суддею кожного створіння. Людина створена за образом і подобою Бога, який наділив її розумом, почуттями, волею і діяльною природою, зробивши господарем на землі. Завдання людини – виконувати заповіді Божі.

Визначальним моментом розходження Східної та Західної християнських цивілізаційних систем було падіння Західної імперії та піднесення Візантійської (Східно-Римської імперії) в кінці V ст. Вченими досліджено відмінності Західнохристиянської та Східнохристиянської цивілізацій.

Західнохристиянська цивілізація розвивалася на чотирьох основних засадах. По-перше, за умови латинського християнства та єдиної церковної організації. Латинське християнство є індивідуалістичним та раціоналістичним. Із XI ст. домінувала правова установка – людина визначалася як суб'єкт права (встановлювалася законодавством на основі Римського права).¹ Відносини з Богом будувалися за моделлю: проступок (гріх) – покарання. Кожна душа постає перед Божим судом зразу після смерті, тому на перший план висувалася ідея особистої віри, доказовості істинності віри для себе і оточуючих. Упродовж V–VI ст., коли постійно воювали варварські королівства, правителі яких прийняли християнство в аріанській формі, романоязичне населення об'єднувалося навколо місцевого латинського духовенства, єпископів римського папи. Папа був вищим авторитетом, намісником апостола Петра на землі. По-друге, влада імператора була легітимною, світська та церковна влада були розділені. Панувала концепція незалежності церкви від держави (висунута у кінці IV ст. святим Амвросієм). Римський папа один, а держав і правителів – багато. По-третє, зберігалися традиції самоуправління міських комун. По-четверте, ієрархія відносин, пов'язана з особистою присягою вірності васалів сеньйору, та умовне (рицарське) тримання землі.

¹ У Болонському університеті впродовж XI–XIII ст. функціонував лише правовий факультет, де вивчали Римське та канонічне право. В XIV ст. засновані факультети теології, філософії та медицини.

На думку вчених, ці засади конфронтували або блокувалися між собою, але ні одна не перемогла. Територіальна роздільність, боротьба «папства» та «імперства» сприяли реалізації вільного вибору людей. Первісною основою була церковно-політична структура, яка об'єднала Франкське королівство з християнством у римо-латинській формі та Ватикан. Науковці відносять консолідацію ядра Західнохристиянської цивілізації до часів Карла Великого, імперія якого охопила майже всю Західну та Центральну Європу. Церква коронувала його у 800 р. імператорською короною. Після розпаду Каролінгської імперії Західнохристиянська цивілізація територіально поширювалася шляхом прийняття католицизму та визнання влади імператора Священної римської імперії (король саксонської династії Оттон I (912–973) проголосив відновлення Римської імперії в 962 р.).

Цивілізаційними основами Східнохристиянських суспільств були такі.

Християнство ґрунтувалося на платонівсько-неоплатонічній традиції з баченням людини у Космічній ієрархії, з переважанням загального над індивідуальним. Церква переймалася ідеєю загальної долі людей. Кожна людина ідентифікується з державністю. Проповідувалася єдність церкви та держави при провідній ролі останньої. Імператор фактично мав світську та духовну владу, вважався посередником між Богом і людьми, назначав і розв'язував суперечки між чотирма патріархами: александрійським, ієрусалимським, антиохійським і константинопольським.

У межах Східнохристиянської цивілізаційної системи виокремлюють Візантійсько-Східнохристиянську і Східнослов'янсько-Православну цивілізації, центром останньої була Київська Русь.

Візантійсько-Східнохристиянська цивілізація досягла найвищої могутності в середині VI ст. Із другої половини VI ст. війни із слов'янами і болгарським царством, соціально-конфесійна боротьба, відома як іконоборство, напади турків-сельджуків призвели до занепаду імперії та зменшення її кордонів. У 1453 р. Візантійська імперія була знищена турками-османами, які заснували Османську імперію з центром у Константинополі.

Економічна історія Візантії – варіант романізованого феодалізму. У середині VI ст. було кодифіковано Римське право. Держава виступала як сила, що організовує та контролює усі сфери життя, яка осмислювалася як проекція божественного порядку на землі. В соціальному відношенні головне значення мав поділ на представників бюрократичного командно-адміністративного апарату та підвласних, які виконували повинності та сплачували податки.

Особливістю аграрного розвитку було співіснування приватної (генетично пов'язаної з пізньоримською), державної та общинної земельної власності. Це ускладнювало процес феодалізації, що інтенсивно відбувався впродовж IX–X ст. Умовна форма землеволодіння, сеньйорально-васальні відносини не набули поширення. Залежність селян формувалася на основі приватноправової домовленості (продаж, дарування, патронат, боргова кабала), насильницьких дій феодалів і державних дарувань земель із селянами. Особливістю візантійського феодалізму було існування рабства.

Візантійські міста почали відроджуватися у другій половині IX ст. Держава сприяла їхньому розвитку та зміцненню, оскільки податкові надходження з торгівлі та ремесла часто становили єдину статтю доходів центральної влади. Константи-

нополь був одним із найбільших ремісничих, торгових і фінансових центрів світу. Ремісничі майстерні належали державі, церкві, приватним особам, у тому числі феодалам. Державні майстерні виробляли продукцію на потреби імператорського двору й армії. На відміну від цехів Західної Європи, корпорації візантійських ремісників захищали інтереси держави, що призначала їх керівників. В умовах політичних криз зменшилися товарно-грошові відносини і товарообіг, відбулася натуралізація та аграризація економіки.

Державне регулювання було визначальною рисою візантійської економіки: регламентувалася господарська діяльність ремісників і купців; фіксувалися ціни на хліб, м'ясо і рибу; заборонялося створювати запаси товарів з метою запобігання спекуляціям. Іноземні купці мали зупинятися у відведених місцях не більш як на три місяці.

Візантійська імперія відіграла важливу роль у формуванні Східнослов'янсько-Православної цивілізації.

5.2. Господарство та економічна думка держав Західноєвропейської цивілізації

5.2.1. Періодизація, типологізація та загальні риси феодальної системи господарства. Економічні ідеї західноєвропейських мислителів

Вивчення історії економіки суспільств Західнохристиянської цивілізації традиційно пов'язано з виявленням характерних ознак зародження і становлення (генезису), панування (класична форма) та розкладу феодальної економічної системи (від пізньолат. «feodum» – «маєток»).

Сучасна історіографія, відмовившись від визнання феодалізму як суспільно-економічної формації, залишає розуміння господарського розвитку західноєвропейського суспільства як феодальної економічної системи.

В історико-економічній літературі панує така **періодизація феодальної економіки держав Західної Європи:**

- *період генезису феодальної економіки (раннє середньовіччя) – V–X ст.;*
- *період класичної (зрілої) феодальної економіки (високе середньовіччя) – XI–XIII ст.;*
- *період кризи феодальної економіки: руйнування її основних ознак і формування простого товарного виробництва як укладу в пізньому середньовіччі – XIV–XV ст.*

Розвиток феодальної економіки значною мірою визначався пануванням політичних факторів над господарськими. Раннє середньовіччя було періодом ранньофеодальних монархій, формування соціальних і правових основ феодального суспільства. Сформувалися тенденції до політичної незалежності та феодального роздроблення. У Франції на початок XI ст. було понад 50 територіальних утворень. До 1100 р. н. е. господарство Західної Європи ледве досягало рівня римського світу I ст. до н. е.

Класичне та пізнє середньовіччя у Франції – це період феодальної роздробленості та започаткування політичного об'єднання країни під час правління королівської династії Капетингів (987–1328). У XIV ст. королі династії Валуа (1328–1589) стали верховними сеньйорами, завершили економічне та політичне об'єднання Франції, що за державним устроєм перетворилася на станово-представницьку, а в другій половині XV ст. – абсолютистську монархію.

В **Англії** з часу норманських завоювань королівська влада мала загальнодержавний характер. Судові та фіскальні сеньйоральні права феодалів (глафордів, а пізніше – лордів) були обмежені. Наслідком боротьби феодалів з королівською владою стало прийняття Великої хартії вольностей (1215), що закріпила станові права світських і духовних феодалів, одночасно обмежувала свавілля держави щодо тих станів, які переходили до ринкових відносин. У 1345 р. Англія стала парламентською монархією.

У **Німеччині** король саксонської династії Оттон I в 962 р. проголосив відновлення Римської імперії, до якої увійшли італійські землі (з кінця XII ст. – Священна Римська імперія, а з кінця XV ст. – Священна Римська імперія германської нації). Проте принцип виборності імператорів, їх намагання поєднати світську та церковну владу, а також сеньйоральний сепаратизм, послабили централізацію. «Золота була» 1356 р. юридично оформила самостійність феодальних князівств Німеччини.

У XV ст. після завершення Реконкісти Іспанія сформувалася як самостійна монархічна держава. Завершилася Столітня війна між Францією і Англією, що створило умови для економічного зростання. Одночасно падіння Візантійської імперії зумовило мусульманський фактор в європейській історії.

Генезис феодальної економіки – перехідний період, процес становлення її основних ознак, що розглядається з позиції взаємовпливу античних і варварських економічних відносин. *Виділяють такі типи генезису економіки феодалізму:*

- *романський*, тобто на основі синтезу (переважання або рівності) господарських інститутів пізньоантичного суспільства (господарської спадщини Римської імперії) та варварських соціально-економічних відносин (на територіях, що входили до Римської імперії: сучасних Франції, Іспанії, Італії);

- *общинногенний (безсинтезний)*, тобто на основі розкладу общинних відносин із відсутнім або незначним впливом античності (на території Англії, Німеччини, скандинавських і слов'янських країн).

У VI–VII ст. на території варварських королівств співіснували пізньоримські протофеодальні відносини з великим землеволодінням і колонатною системою та германська вільна громада. Варварські королі присвоювали землі римського імператора з вільним населенням, конфіскували землі, використовували місцеву земельну аристократію з метою організації системи управління. Економічно використати земельний фонд королі не могли, отже, для розв'язання політичних і військових завдань роздавали його на правах власності для збільшення і матеріального забезпечення дружинників, чиновників. Формувався адміністративний устрій – поділ території на області-графства. *Варварська землеробська громада в оточенні великого землеволодіння еволюціонувала у громаду-марку з приватною власністю на землю – алодом.* У германців формувалося дрібне і велике землеволодіння. Панувало натуральне господарство і аграрне виробництво. Матеріальні

основи римського виробництва були зруйновані. Ремесло існувало лише як форма трудової діяльності. Розвивалася домашня промисловість. Занепали римські міста.

У VIII–X ст. господарське життя відродилося. Процес феодалізації пришвидшився. *Формувалися феодальна власність на землю. Основні класи: феодала та залежні селяни; система феодальної залежності, земельна рента.* Для періоду раннього феодалізму характерно переважання натуральної ренти. Значну роль у феодалізації суспільства відіграли монастирі як економічні та культурні центри. Монахи обробляли землю, відкривали школи.

Гене́за феодальної економіки поряд із формуванням та розвитком універсальних ознак мала свої особливості в кожній країні.

Еволюція феодальної економіки традиційно аналізується на основі Франкського королівства на території Галлії. Сучасна наука відмовилася від визначення процесу феодалізації в інших країнах як нетипового, незавершеного. Феодальна економіка в тій чи іншій країні досліджується як національна модель (французька, англійська, скандинавська, польська, руська тощо).

Пам'ятками економічної думки раннього середньовіччя є «Варварські правди» (Бургундська, Салічна, Баварська та ін.) – зведення законів варварських королівств, в яких розглядалися питання соціально-економічного устрою, відносини сімейні, власності та успадкування, а також капітуляції – інструкції з управління феодальним маєтком.

Період класичної феодальної економіки характеризувався завершенням процесу формування феодальних відносин, їх утвердженням і зрілістю. У науковій літературі класична феодальна економіка має такі загальні ознаки.

- Низький рівень розвитку техніки та знань, ручне виробництво та індивідуальні виробничі навички. Сформувалися аграрна, промислова та обігова сфери економіки. Переважання аграрного сектору над промисловим і торговельним (аграризм економіки). Домінуючий об'єкт власності та головне знаряддя виробництва – земля.

- Соціально-політичний устрій базувався на ієрархічній структурі, що включала різні форми особистої залежності та відповідну систему земельних володінь. Соціальні відносини мали становий і корпоративний характер (рицарські, ремісничі, купецькі об'єднання). Їх характеризували вертикальні сюзеренно-васальні (покровительства і служби) відносини між представниками різних категорій панівного стану, панування і підкорення між землевласниками і залежними селянами. У містах соціальні відносини будувалися на горизонтальних зв'язках між рівними суб'єктами.

- Панування феодальної власності на землю: а) монопольної (лише клас феодалів мав право власності на землю); б) умовно-спадкової; в) ієрархічної на основі сеньйорально-васальної системи за принципом «нема землі без сеньйора». Поєднання права феодальної власності на землю та права селянина на спадкове землекористування.

- Феодальна: особиста, економічна (поземельна), судово-адміністративна, військово-політична (залежність селянина від землевласника (позаконотичний примус)).

- Рентні відносини в сільському господарстві. Основні види земельної ренти: натуральна, відробіткова та грошова як економічна реалізація права власності на землю, привласнення частини доходу від землі та повинностей, які феодал отримувал від залежного селянина.

- Панування натурального господарства та простого відтворення, розвиток простого товарного виробництва як економічного укладу;

- Організаційно-господарські форми: феодалський маєток і селянське господарство, ремісничий майстерня і цех, торгова гільдія. Переважало дрібне виробництво в сільському господарстві та ремеслі.

- Корпоративний характер економіки. В організації та регулюванні економіки визначальне значення мали корпоративні станові об'єднання.

Починаючи з XII ст., відбувалася активна господарська діяльність. Формувалася ефективна система сільського господарства та промислово-торговельного господарювання. Важливе значення мали монастирі, господарство яких ґрунтувалося на раціональних основах. Церква освятила своїм авторитетом поважне ставлення до фізичної праці та практичності. Поступово основними носіями цих ідей стало торгово-ремісничий населення міст.

Важливим джерелом історії економіки є державні документи. Наприклад, у Франції – *ордонанси*, що регламентували життя королівства, зокрема економічну політику французьких королів: про надання селянам особистої свободи та податки, розвиток ремесла, торгівлі та стягнення мита, лихварство тощо.

Християнство, католицька церква формували соціально-економічні погляди на господарське життя:

- *панівна канонічна доктрина* трактувала економічні проблеми з погляду християнської релігії й античної традиції. Остаточне становлення канонічної доктрини пов'язано з ім'ям монаха Граціана, який у XII ст. уклав «Зведення канонічного права»;

- релігійна філософія – *схоластика як поєднання суперечностей та принципу подвійного оцінювання будь-яких явищ: відповідно до «природного права» та «умовного права»*, створеного людьми із урахуванням проявів земної гріховності, – намагалася спрямовувати та контролювати практичну діяльність людини, поставити науку в залежність від релігії. Домінувала ідея підпорядкування світської влади духовній;

- правила господарського життя трактувалися, виходячи з позицій християнської моралі (нормативний метод дослідження). Базовим для економічних поглядів було поняття справедливості (ціни, розподілу, винагороди та ін.), що відповідає «природному праву» відповідно до законів Божих;

- *ранні каноністи* пропагували необхідність трудового життя для всіх, рівнозначність розумової та фізичної праці, трактували багатство як матеріальні блага, у т. ч. золото та срібло, нетрудове (штучне) багатство визнавали гріхом, обмін – як акт вільного волевиявлення людей на основі пропорційності, «справедливу ціну» – відповідно до трудових і матеріальних витрат у процесі виробництва, гроші – як штучний винахід людей для проведення мінових операцій, лихварський процент і торговельний прибуток вважали гріхом.

Найвідомішим представником пізньої канонічної доктрини є домініканський монах і богослов Тома Аквінський (Аквінат, 1225–1274). Його праця «Сума теології» ґрунтувалася на положеннях Біблії, богословських творів, ученні Арістотеля і була визнана католицькою церквою єдиноправильною філософсько-теологічною системою, що отримала назву томізму. *Т. Аквінський враховував реалії сучасного йому господарства, формування товарно-грошових відносин, а саме:*

- розглядав багатство як матеріальні блага, створені працею, яка є необхідним засобом для забезпечення життя людини. Багатство надає людині владу та відповідальність. З погляду натуралістичного підходу поділив багатство на природне (харчування, земля, житло тощо) та штучне (золото, срібло). Вважав золото і срібло джерелом і складовою приватної власності, однак їх нагромадження – грішним, зокрема приватними особами, визнавав необхідним утворення скарбів державою і церквою з метою здійснення благодійної діяльності;

- обґрунтовував соціальну і майнову нерівність, вважав, що приватна власність є законним інститутом людського суспільства. Бог встановив такий порядок, який дає змогу людям жити відповідно до визначеної станової ієрархії, розподіляє функції управління і підпорядкування. Завдання держави полягає у гарантуванні недоторканності приватної власності. Засуджував вимоги раннього християнства щодо передачі майна багатих бідним. Однак визнавав, що економічні інтереси мають підпорядковуватися спасінню душі людина, яка повинна з готовністю поділитись із бідними і нужденними своєю власністю;

- проголосив основою добробуту натуральне господарство і економічну самодостатність феодалного маєтку, а землеробство – галуззю господарства, схвалено божественним законом. Одночасно наголошував на необхідності товарно-грошових відносин, аналізував торговельну діяльність, виходячи з дозволеного та недозволеного. Виправдовував торгівлю як акт волевиявлення Бога і законне заняття людей з метою отримання необхідних засобів для існування, торговий прибуток розглядав як покриття видатків. Заперечував заняття торгівлею заради збагачення;

- вважав, що обмін має бути справедливим на основі рівності корисності речей, водночас визнавав обмін суб'єктивним процесом, якщо товар оцінюють продавець і покупець;

- обґрунтовував **концепцію «справедливої ціни»** (цим поняттям він узагальнював категорії «вартість», «цінність», «ринкова ціна»). *Справедлива ціна* – це середня ціна на ринку в певний момент за середніх умов, що повинна відповідати двом вимогам: забезпечувати еквівалентний обмін, враховувати витрати на збереження, доставку товарів, страхівку на випадок можливих втрат товару; а також враховувати соціальний статус людини, оскільки більше благ має отримувати суспільно значима людина. Отже, справедлива ціна повинна забезпечити різний рівень добробуту дворянину, церковнослужителю, ремісникові;

- виникнення грошей пояснював домовленістю між людьми для зручності обміну. Визнавав необхідність грошей як міри вартості та засобу обігу, зауважував, що гроші є товаром, оскільки існує торгівля грошима між міняйлами. Вважав, що держава має право встановлювати номінальну цінність монет на свій розсуд (номіналістична концепція грошей). Проте виступав проти псування монети, яке може зробити безглуздим вимірювання вартості товару;

- відповідно до традицій католицької церкви засуджував лихварство як «ганебне ремесло». Купці та лихварі можуть привласнювати торговельний прибуток і лихварський процент лише як плату і нагороду за працю, за відстрочку в оплаті боргу, компенсацію втрати можливого доходу, транспортні та матеріальні витрати, ризик, подарунок. Негативно ставився до стягування відсотків за позичені гроші на

споживчі блага, але визнавав справедливою сплату відсотків за позику на продуктивне використання. Закликав дотримуватися вимог вищої справедливості згідно з божественним законом, допомагати потерпілим і бідним.

Економіка XIV–XV ст. західноєвропейських країн характеризувалася господарським піднесенням на основі розвитку товарно-ринкових відносин, що одночасно свідчило про кризу феодално-господарських відносин. Просте товарне виробництво сформувалося як економічний уклад. В аграрній економіці відбувся переворот, змістом якого було перетворення грошової ренти на основну форму присвоєння додаткового продукту землевласником-феодалом, формування вільного селянського стану. Поширювалися товарно-грошові відносини. Місто стало центром промисловості та торгівлі, руйнувало господарську відособленість феодалних маєтків. У містах формувалася клас буржуазії. Зростає значення фінансової діяльності, в першу чергу банківської. Зміцнювалася центральна влада. Руйнувалися васальні відносини. Значення дворянства як політичної сили зменшувалося.

Уповільнюючими чинниками були події XIV ст.: голод 1315–1318 рр., демографічна криза середини XIV ст. внаслідок чуми, Столітня війна (1337–1453), розкол католицької церкви (утвердження на папському престолі двох пап: у Римі та Авіньйоні), селянські повстання (Жакерія у Франції, Уота Тайлера в Англії). Від чуми 1347–1355 рр. та епідемій 60–70-х рр. XIV ст. у країнах Європи загинули 24 млн. осіб.

XV ст. вважається перехідним від середньовіччя до Нового часу. Зросло значення торгівлі, торговельного капіталу і грошей. Відбулася «математична революція»: арабські цифри, знаки «плюс» і «мінус» поширилися в комерції, з'явилися посібники для навчання цифрам і розрахункам. Було винайдено подвійну бухгалтерію. Формуються *ідеї Відродження* (почалося у XIII–XIV ст. в Італії, отримало назву *Ренесанс*) – культурно-ідейного розвитку, рисами якого були світський характер, звернення до античної спадщини, гуманізм, ідея самоцінності та самодостатності особистості, індивідуалізм, який вважається визначальним принципом західноєвропейської соціокультурної системи, звільнення від релігійних догм мислення та творче самовираження. Книгодрукування (1450) започаткувало інформаційні технології. Економічне життя починає будуватися на раціоналізмі, прагматизмі та вигоді, які пов'язані з грошима та розрахунком. Комерціалізація господарського розвитку формувала ідеологію та політику меркантилізму як прагнення грошового прибутку і багатства.

Французький філософ і теолог Нікола Орем (Оресм) (1323–1382) у праці «Трактат про походження, природу, юридичне обґрунтування і зміну грошей» (1366) зробив гроші основою теоретичного аналізу. Він визначає гроші як економічну категорію, інструмент, створений людьми для полегшення обміну товарів, показав причини і процес перетворення золота і срібла, які були звичайним товаром, на гроші. Був прихильником державної емісії грошей, виступав проти їх псування з економічних позицій, визнавав можливість свідомої девальвації грошей за умови зміни загального рівня цін. На основі своїх висновків про походження та природу грошей Н. Орем підійшов до розуміння існування об'єктивних закономірностей грошового обігу, один з перших започаткував *металістичну теорію грошей*. Він вважається попередником монетаристів.

Важливим джерелом економічної думки є єресі (неканонічні трактування Біблії), причини яких пояснюються кризою і зловживанням церковної влади, заостренням соціально-економічних протиріч. Єресі «народні» виступали за рівність людей перед Богом, «бюргерські» – за створення умов торгової, підприємницької діяльності, «університетські (теологічні, священицькі)» – за обмеження папської влади, проти окремих положень католицизму. У подальшому ці погляди знайшли відображення в Реформації – процесі розколу католицької церкви і виникнення протестантизму.

5.2.2. Еволюція аграрної економіки

Процес генезису феодалної економічної системи пов'язаний насамперед з формуванням феодалної власності на землю та соціальної структури феодалного суспільства.

Прикладом класичної моделі генезису феодалного господарства романського типу вважається його становлення у **Франкському королівстві** в V–X ст.¹ За часів правління Карла Великого (771–814) держава досягла найвищої могутності. Згідно з Верденським договором 843 р. відбувся розподіл імперії Карла Великого на три королівства: Західнофранкське, Східнофранкське та Середньофранкське, що стало важливим етапом в історії Франції (назва з'явилася в X ст.), Німеччини та Італії.

У VI–VII ст. економічний розвиток Франкської держави відбувався в умовах співіснування двох економічних укладів: протофеодалного (колонатного) та общинного. Галло-римські землевласники володіли землею, організовували господарство і регулювали майнові відносини за нормами Римського права. Зберігалися велике землеволодіння та колонатна система як основа сільського господарства. Франки, як свідчить Кодекс законів «Салічна правда», на початку VI ст. жили вільними землеробськими громадами, що становили основу господарської організації. Громада була верховним власником землі, франки не могли передавати свою землю без її дозволу. Землі громади формувалися за рахунок державних земель, наданих ще за часів імперії та франкськими королями, присвоєння земель великих власників – галлів (існують припущення щодо захоплення германцями 1/3 їхніх земель). Право приватної власності патріархальної родини поширювалося на рухоме майно та садибу. «Салічна правда» свідчить про недоторканність особистої власності, встановлює систему покарань за її порушення. Орні землі перебували у спадковому володінні сім'ї за чоловічою лінією, а пасовища, луки і ліси (*альєнди*) – в загальному користуванні членів громади. Після збору врожаю та сінокосу наділи ставали колективним пасовищем (система відкритих полів). Вирощували зерно, у тваринництві переважало екстенсивне свинарство. Франки одночасно були землеробами і воїнами. У соціальному відношенні поділялися на вільних, сервів (рабів) і літів (напіввільних). Через соціальне та майнове розшарування франків існував

¹ Франки – загальна назва військових дружин германських племен, які служили Римській імперії та розселилися переважно з II ст. на території провінції Галлії. Точних даних щодо чисельності франків немає. Відомо, що засновник Франкського королівства Хлодвіг (488–511) мав 60-тисячне військо. Територія Галлії ввійшла до трьох варварських королівств: Франкського, Бургундського, Вестготського. Політичну історію королівства поділяють на два періоди: правління династії Меровінгів (48–751) і Каролінгів (751–843).

поділ на знатних і вільних; великих, середніх і дрібних землевласників. За вбивство вільного франка необхідно було сплатити штраф у 200 солідів, дружинника – 600, римлянина – 60, римлянина на службі короля – 300 солідів.

Упродовж VI–VII ст. у процесі романізації франків відбулася трансформація землеробської громади у сусідську територіальну громаду-марку з алодом – приватною (необмеженою, з правом вільного привласнення та відчуження) власністю малої сім'ї та її членів на землю при збереженні колективної власності на альєнди. Утворилася верства вільних землевласників – алодістів. Право відчуження землі пришвидшило процес формування великої світської та церковної землевласності шляхом купівлі-продажу, захоплення алодіальних і громадських земель, дарування королів. Сформувалася германо-галло-римська верства знатних та великих землевласників. Римське право поступово витіснило германське.

У VIII–IX ст. у Франкській державі **алодіальна та римська приватна власність трансформувалася у феодальну, склалася єдність піраміди влади та ієрархії землеволодіння. Сформувалися такі класи, як феодали – утримувачі феодів та феодально залежне селянство.** Цей процес у науковій літературі називають аграрним переворотом.

Аграрний переворот спричинили такі економічні та соціально-політичні чинники: а) натуральне господарство, економічні переваги великого землеволодіння порівняно з господарством громади та сім'ї; б) вичерпаність земельного фонду для дарувань; політична та фінансова слабкість центральної влади внаслідок боротьби за владу між особами королівських родин, внутрішні міжусобиці, територіальна роздробленість на окремі королівства, герцогства, графства та баронії; в) війни з арабами, германськими та слов'янськими племенами; г) формування у франків професійної військової верстви – лицарів, необхідність забезпечення їх землею для виконання обов'язків (бойове спорядження і кінь коштували дорого, отже, військову службу могла виконувати особа, яка мала не менше чотирьох мансів землі (площа манса становила в середньому 6–16 га).

Які шляхи формування феодальної власності на землю та феодальної залежності селянства?

Починаючи з VII ст., королі надавали церковним, знатним і великим світським землевласникам *імунітет – право звільнення від державної юрисдикції та самостійного здійснення функцій державної влади: судової, адміністративної, фінансової – в межах сеньйорії (назва феодального маєтку у Франції) або певної території*¹. Імунітетним правом користувалися середні та дрібні вільні землевласники, міське населення. Це посилювало соціальну та політичну могутність землевласників, а також сеньйоральну анархію, особливо в кінці IX–X ст.

Сеньйоральна анархія сприяла поширенню процесу комендації (від лат. «commendation» – «передоручення»), коли вільна людина покладала захист своєї особи та майна на земельних магнатів: світських і духовних осіб, монастирі. Комендувалися міське населення, середні та великі землевласники, вільні селяни щодо більш знатного і заможного.

¹ Варварські королівства поділялися на адміністративні округи – графства на чолі з графами, які були вищими виконавчими та судовими особами. Герцоги були вищими адміністративними особами для декількох графств.

Комендація зумовила формування *сюзеренно-васальних соціальних відносин*. Особу, яка брала на себе комендацію, називали сюзереном (сеньйором). Договір, закріплений грамотою, надавав сеньйору право верховної власності на землю, а васалу – право спадкового володіння, визначені особисті та майнові зобов'язання стосовно сеньйора, функції державної (публічної) влади: судової, адміністративної, фінансової (збирання податків). Головним обов'язком васала була військова служба. В умовах панування натурального господарства економічну, соціальну та політичну могутність землевласника оцінювали з огляду на кількість його васалів.

У 714–715 рр. Карл Мартел (майордом-управитель останнього франкського короля династії Меровінгів і засновник династії Каролінгів) провів *аграрно-військову реформу, змістом якої було одержавлення земель і надання земельних володінь корони у вигляді бенефіція – довічного володіння за умови васальної присяги на користь сюзерена та військової служби*. Одночасно васалам передавалася частина посадових функцій графа. Наступні франкські королі та земельні магнати наслідували таку політику. Склалося бенефіціальне (умовно-службове тимчасове) землеволодіння, що ґрунтувалося на сеньйорально-васальних відносинах. У IX ст. із визнанням васальної служби спадковою бенефіцій перетворився на *феод – умовно-службове спадкове володіння (закріплено Керсійським капітулярієм 877 р.)*. Якщо васал порушував свої обов'язки, сеньйор мав право за рішенням суду відібрати бенефіцій. Проте такі випадки траплялися рідко. Власники феодів складали лицарський стан¹. Відносини між ними базувалися на основі феодальної ієрархії. Драбина феодальних відносин охоплювала власників повного суверенітету в особі короля (його вважали першим серед рівних), герцогів, графів, віконтів, баронів, які переходили від одного до іншого сеньйора або намагалися бути самостійними; ще нижче знаходились власники сеньйорій-шателеніїв; найнижче – дрібні сеньйори або звичайні лицарі (шевальє).

Поширеною була така форма перетворення вільного селянина у залежного, як *прекарні відносини*. Їх сутність полягала у відчуженні алоду дрібного власника на основі договору на користь церкви або світського феодала за умови повернення його як прекарія («землі, наданої на прохання») в довічне користування («прекарій повернутий»). Існував також *«прекарій нагороджений»*, коли надавали додатковий наділ землі.

Упродовж VIII–IX ст. сформувалося феодально залежне селянство. Воно охоплювало різні категорії: рабів-серів, вільновідпущеників, колонів і франків, які втратили право власності на алод. Їх правовий та соціально-майновий статус уніфікувався. Згідно із капітулярієм 847 р. кожен вільний селянин мав знайти сеньйора. Селянство об'єднували загальні назви: *серви* – особисто та поземельно залежні від власника землі (феодала), їх повинності мали спадковий характер; *віллани* – особисто вільні та поземельно залежні. Оскільки селянин не був повноправно вільним, то не був зобов'язаний виконувати військову службу. Рентні відносини стали основною формою експлуатації селянства.

Важливим джерелом з історії феодального маєтку є *капітулярії*. Найвідомішим є *«Капітулярій про вілли»* (794), виданий як регламент королівських маєтків. Каролінгський маєток розвивався на натурально-господарській основі, мав значні тери-

¹ У IX–X ст. термін «лицар» означав воїна, що ніс військову службу в сеньйора, а з XII–XIII ст. – людину знатного походження, на відміну від селян.

торії. Організація праці будувалася на основі експлуатація сервів, які були особисто спадковозалежними селянами від короля і отримували наділи-манси, з використанням натуральної та відробіткової системи рентних відносин. Працювали також дворові селяни (провендарі). Завданням управителя було забезпечення потреб королівського двору. Із цією метою розвивали сільське господарство, що було головною сферою діяльності, та вотчинне ремесло. Проводилася політика створення запасів, реалізації лише надлишків, виготовлення військового спорядження.

Отже, у Франкській державі VI–IX ст. генезис феодалного земельного ладу базувався на основі синтезу романізованих і общинногенних елементів. Традиції пізньоримського приватного землеволодіння асимілювалися з алодіальною формою власності. Вільне дрібне землеволодіння було витіснено великим, община як форма господарювання у франків була замінена феодалним маєтком-сеньйорією. Сформувалося феодално залежне селянство. Впродовж VIII–IX ст. селяни втратили землю як алодіальну власність, але зберегли її як наділ, необхідну умову господарювання.

В Італії та Іспанії генезис феодалізму набув романізованих рис. В економічному житті Лангобардського та Вестготівського варварських королівств римська протофеодальна спадщина – матеріальна культура, велике землеволодіння, колонатна система та рентні відносини – відіграла роль асимілятора вільної германської общини (наприклад, в Іспанії вестготи становили 5% населення), пришвидшила формування общини-марки й алодіальної власності, бенефіціального та феодалного землеволодіння, залежного селянства, активізувала його економічну та соціальну диференціацію. Арабське завоювання Іспанії (початок VIII ст.) зумовило виникнення різних форм східного державного феодалізму.

Англія впродовж I ст. н. е. до 408 р. була провінцією Римської імперії, але вплив римської економіки був незначним. У V – на початку VI ст. її завоювали германські племена англосаксів, у результаті чого утворилися варварські королівства. Генезис феодалних відносин мав общинногенний характер.

В англосаксонський період у VI – середині XI ст. класичні громада-марка й алод не сформувалися. Мала родина володіла фольклендом (народною землею) – спадковим землеволодінням, право розпорядження яким обмежувала громада (тун). Площа одного наділу-гайда становила 120 акрів (акр – 0,4 га). Визначальним для соціальних відносин було існування вільного населення (селян-керлів і знатних) та невільних (рабів і літів з корінного кельтського населення).

Велике землеволодіння формувалося за рахунок колонізації землі, захоплення родоплемінною (ерлами) і службовою (тенами) знаттю до 40 гайдів землі; надання королем ерлам, тенам та церкві землі на правах бокленду («земля за грамотою») – права на збирання доходів і податків, суду, стягування штрафів, комендації. *Король жалував імунітет, владу над людьми, а не право власності на землю.* Між власником права бокленду і селянами, які жили на цій землі, встановлювалися відносини особистої залежності та підданства. Утворення в 829 р. єдиного королівства пришвидшило «феодальне освоєння» території, зростання влади феодала над селянами. Згідно із «Правдою» 930 р. вільні селяни мали знайти сеньйора. Основною формою селянського землекористування стала віргата (1/4 гайда, або 12 га). Зрос-

тали обсяги земельної феодальної ренти. Напіввільні люди (лети) і раби брали в користування землю на основі рентних відносин.

Утворенню великих землевласників сприяло формування стану професійних воїнів. Кожен, хто мав понад п'ять гайдів землі, був зобов'язаний кінно на чолі невеликого загону служити королю як дружинник. Основна маса вільних людей перетворювалася на селян, зайнятих винятково сільським господарством.

Уповільнювальними чинниками феодалізації були рабство до XI ст. і датська колонізація, оскільки поселенці зберігали особисту свободу та громадське землеволодіння.

Феодалізація господарства завершилася після нормандського (Нормандія – провінція на півночі Франції) завоювання Англії в середині XI ст. Це засвідчено у матеріалах перепису 1085–1086 рр. населення та земель, у так званій «Книзі страшного суду» (вважалося, що під час перепису треба давати точні дані, як на Страшному суді). Земля була одержавлена, сьома її частина стала доменом короля, а норманським лицарям і знатним англосаксам землю надавали на правах феода. Феодальної ієрархічної драбини типу французької створено не було. Сеньором виступав король, васалами – всі феодалі. Сформувалося феодально залежне селянство, яке охоплювало дві основні групи – повнонадільних віланів і малоземельних котерів. Залишалися вільні селяни – фригольдери.

У **Німеччині** розвиток феодальної економічної системи відбувався повільно на основі еволюції первісного господарства. У процесі трансформації землеробської громади у територіально-сусідську марку сформувалася алодіальна власність на землю. Поширення різних форм відчуження алода, виникнення плеємінних князівств і герцогств, експансія германців на територію Римської імперії та служба її імператорам, поширення християнства сприяли соціальній диференціації населення (алодистів) на знатних і заможних землевласників, вільних, економічно та особисто залежних. Останні втрачали свободу через продаж, дарування (переважно примусове) землі, комендацію та патронат. Процес феодалізації гальмувала відсутність єдиної німецької держави. Вхідження німецьких земель до імперії Карла Великого сприяло синтезу романізованого та германізованого феодалізму. Пришвидшилося формування великого землеволодіння та сеньйорально-васальних відносин на бенефіціальної, пізніше феодальної (ленній) основі, а також особисто й економічно залежного селянства. Розширився імунітет феодалів. Остаточно ленна система утвердилася в XII ст. Особливістю німецького феодалізму була значна роль церкви як духовного феодала.

Таким чином, при формуванні феодальної економіки вирішальне значення мали відчуження алода, переважання великого землеволодіння над дрібним, налагодження між землевласниками та селянами відносин панування і підпорядкування, а в середині панівної верстви – покровительства і служби.

XI–XIII ст. були періодом зрілих феодальних аграрних відносин. Панувала феодальна власність на землю. Існували такі її види: королівська, світська, духовна. Ієрархія соціальних і земельних відносин на основі договору між сеньйором і васалом обмежувала права феодалів на землю. Ці відносини були верховними (алодіальними, носіями яких була королівська влада), сеньйоральними та васальними (рицарське утримання землі). Економічний зміст васальних відносин полягав у перерозподілі феодальної ренти між членами панівних верств населення. За пра-

вом *майорату* феоде повністю (або дві його третини) успадковував старший син. Із XII ст. феоде відчужувався, але покупець визнавав васальний договір. У Німеччині ленни охоплювали, крім землі, податки, мито, посади, карбування монет. Ленне право регулювало всі сторони господарського життя.

У сільському господарстві основним суб'єктом господарювання був феодальний маєток (*сеньйорія* – у Франції, *манор* – в Англії, *грудгершафт* – у Німеччині). Феодальний маєток – це комплекс феодальної земельної власності та пов'язаних з нею прав на феодально-залежних селян. Виробництво організовували в рамках *селянських господарств* і *домени*, останній присвоював шляхом феодальної ренти значну частину праці селян. У землекористуванні зберігалися общинні порядки: черезсмужжя та примусові сівозміни, система відкритих полів. Права селян щодо користування альмендами визначав власник. Маєток мав натурально-самодостатній характер: багатогалузевий, виробництво продуктів споживчої вартості з реалізацією надлишків, існування ремісничого виробництва. Управляли маєтком прикажчики або самі сеньйори.

Приватна (сеньйоральна) юрисдикція поступово витіснила державну. Розширилися сеньйоральні права. Феодальна залежність селянина від сеньйора охоплювала особисту, поземельно-економічну, адміністративну, судову і військово-політичну. Сеньйорально-селянські відносини визначали соціальний статус та економічне становище селянства (розміри наділів, ренти та повинностей), що фіксував звичай. У соціально-правовому відношенні селяни поділялися на тих, які перебували в особисто-спадковій залежності, та вільних від неї, зокрема французькі серви та вілани, англійські котери та віллани, німецькі лейбайгене та херіге. Впродовж XII–XIII ст. селяни звільнилися від особисто-спадкової залежності. Зберігалися вільні алодисти, передусім в Німеччині й Англії. Вони залежали від держави через представників влади. Всі селяни брали участь в укладенні майнових і земельних угод, успадковували та продавали майно. Селянські господарства поділяли на повнонадільні, півнадільні, чверть надільні.

Феодальна земельна рента мала три види: натуральну, грошову і відробіткову. Більшість вчених вважає, що співіснували всі види ренти, але переважала натуральна та грошова. Відробіткова рента не перевищувала кількох тижнів на рік. Селянські повинності стосувалися військових постойів та реквізицій, торгового та дорожнього мита, будівельних робіт, виплат за *сервітуту* – право користуватися чужою власністю, у тому числі альєндами, за одруження, успадкування майна, *феодального найму* – примусової праці за плату. Поширення набув *баналітет* – монопольне право феодала на господарські об'єкти для переробки сільськогосподарської продукції (селяни користувалися млином, виноградними пресами, печами сеньйора). Селяни платили державні податки як складову сеньйоральних платежів і церковну десятину. У Франції феодали збирали *талью* – екстраординарний податок.

В історико-економічній літературі України обґрунтовано дві основні позиції щодо статусу селян Західної Європи в XI–XIII ст. на етапі класичного феодального господарства. Частина вчених оцінює залежність селян як кріпосний стан: особисто-спадкова залежність, прикріплення до землі, відсутність права на вихід з-під влади феодала були загальноєвропейським явищем. *Кріпосне право* –

це система правових норм феодальної держави (отже, має загальнодержавний статус), спрямованих на особисто-спадкове прикріплення селян до землі, ознака доменіально-відробіткового господарства. Однак в європейській науці панує думка, що поняття «кріпосний селянин» і «кріпосне право» характерні для пізнього середньовіччя у країнах Центральної та Східної Європи. У Західній Європі спроби заборонити відхід селян від землі на державному рівні не мали успіху.

У XIV–XV ст. відбулися зміни в аграрних відносинах та організації сільського господарства, що мали значення аграрного перевороту. Докорінні зміни виявилися у таких загальних процесах, як:

- викуп селянами особистої свободи без землі, майнове розшарування;
- основними формами селянського землекористування були спадкове, протягом життя та оренда. Формувалися різні типи селянських господарств: економічно заможні із власною або орендованою землею, малоземельні та безземельні;
- доменіальні землі здавали в оренду на один, три або дев'ять років, що дало змогу швидко пристосуватися до змін економічної кон'юнктури, або для їх обробітку використовували найману робочу силу;
- зростання економічної ролі селянського господарства та зменшення домену, значення його зберігалось у галузях, зорієнтованих на ринок: тваринництві, лісових промислах, вирощуванні технічних культур, садівництві, городництві;
- *комутація земельної ренти – заміна відробіткової та натуральної ренти фіксованою грошовою (цензом).* Цензова система при розширенні виробництва в господарстві селянина і зростанні цін на сільськогосподарську продукцію забезпечувала збільшення доходів і виробничих витрат. Заміна феодальних повинностей фіксованими платежами;
- зменшення сеньйоральної та зростання державної (податкової) залежності селянства;
- зростання товарності сільського господарства, втягування у товарно-грошові відносини феодальних і селянських господарств, становлення стійких економічних відносин між селом і містами, сільським господарством і промисловістю.

Економічні процеси у сільському господарстві були зумовлені сукупністю соціально-економічних та політичних причин, серед яких: а) демографічна криза внаслідок чуми в середині XIV ст., коли протягом наступних 100 років зменшилося населення Європи на третину, населенні пункти – на 50%; б) внутрішні суперечності у феодальному маєтку, економічні можливості якого не задовольняли потреби власників і селян; в) зростання міст і збільшення обсягів товарного виробництва, що створювало можливості для ринкового розвитку сільського господарства; г) формування централізованих монархій та посилення центральної влади, поступовий перехід селян під юрисдикцію держави; д) заміна класичного феодалу рентним, коли васал отримував за службу лише ренту з наданої у користування землі або грошову винагороду. Це руйнувало феодальну ієрархію. Основу васальних відносин становили гроші, а не земля; є) масові народні повстання проти феодального гноблення (наприклад, повстання Уота Тайлера у 1381 р. в Англії, Жакерія в 1385 р. у Франції).

Шляхи реформування сільського господарства у кожній країні мали свої особливості.

У **Франції** королі руйнували норми васального права. Дворянство переходило на королівську службу, не займалося господарством. Зменшення доменних земель зумовило утворення так званої чистої («селянської») сеньйорії. Селяни користувалися землею на правах цензиви або оренди. Феодали зберігали монополію на землю та систему баналітетів. Селяни без обмежень продавали, закладали, заповідали цензиву та купували землю, що сприяло формуванню селянської власності. Оренда забезпечувала сеньйорії 80% доходів. Найчастіше укладали договір короткотермівової оренди – на три-дев'ять років. Використовувалася наймана праця.

В **Англії** існували такі типи селянських господарств: *фригольдерські* з правом землевласності; *копігольдерські* («протягом усього життя») на основі землекористування з виплатою грошового фіксованого цензу; *орендовані*. Розпочалося формування верстви фермерів (йоменів) – вільних орендарів, які займалися вівчарством або були посередниками між власниками та утримувачами землі. Використання найманої праці стало звичним явищем. Проте англійські селяни не домоглися спадкових прав на землю, як у Франції.

Особливістю аграрного розвитку Англії було започаткування реформи землеустрою – ліквідації системи черезсмузжя та відкритих полів, об'єднання феодалами та заможними селянами земель в одну ділянку, її обгородження і вилучення з примусової сівозміни, обмеження прав селян щодо користування громадськими землями. Як наслідок, значна частина селянства зазнавала обезземелювання і стала батраками (котерами).

У **Німеччині** на північно-західних землях сформувалася значна верства вільних заможних селян-орендарів – майєрів, які займалися товарним господарюванням на 4–7 повних наділах, використовували найману працю та передавали землі в суборенду. На південно-західних землях переважали дрібні господарства селян на здольщині або половинщині. Власниками ґрунтів ставали міщани. На колонізованих заельбських (східних) землях аграрні відносини ґрунтувалися на основі так званого *німецького права*. Колонізація (локація) відбувалася шляхом заснування сіл на необроблюваних землях за трипільною системою. Її організовував спеціальний локатор-осадчий на основі локаційної грамоти. У процесі землеустрою орні землі об'єднували на основі трипілля в компактні поля, кожне з яких ділилося на ниви відповідно до кількості селянських господарств. Селянська родина отримувала три ниви (озиму, яру і парову), що складали сукупно гуфу землі, що в два-три рази було більше, ніж у Старій Німеччині (вважають, що гуфа була фламандського взірця, в середньому становила 16,8 га), платила *чинш* (слов'янська назва цензу), десятину і земельний податок на користь князя.

У другій половині XV ст. на німецьких землях, особливо в Остельбії, почалася феодална реакція. Феодалний маєток перебудовувався на *фільварок* – *багатогалузеве, товарне господарство, виробництво в якому організовувалося на доменній землі на основі відробіткової ренти селян з власною тягловою силою та інвентарем*. Земля фільварку (домену) збільшувалася за рахунок селянської та громади. Селянські господарства обезземелювалися. Кількість повнонадільних селянських господарств залишали такою, щоб їх тягловою силою та інвентарем обробити землі фільварку.

Сільське господарство впродовж XI–XV ст. було панівною галуззю економіки. Традиційно розвивалися рільництво, городництво, садівництво і тваринництво. Сільське господарство повільно прогресувало завдяки внутрішній колонізації земель, удосконаленню агротехніки, знярядь праці та організації виробництва, підвищенню виробничого досвіду селян. Значну роль відіграла матеріальна спадщина Римської імперії. В XIV–XV ст. сільське господарство почало набувати товарного характеру, посилилася господарська спеціалізація регіонів. Накопичувалися знання з агрономії, з'явилася спеціальна література для популяризації раціоналізаторських методів господарювання. Однак вона була доступною лише для феодалів. Селяни господарювали, дотримуючись давніх звичаїв.

5.2.3. Міста, ремесло і торгівля в господарській системі феодалного суспільства

Міста у ранньому середньовіччі (V–X ст.) внаслідок натуралізації та аграризації економіки втратили своє економічне значення. Вони перетворилися на укріплені поселення, адміністративні та релігійні центри. У системі феодалного господарства міста були доменною власністю одного або кількох духовних чи світських сеньйорів, складовою маєтку. Існував міський серваж, населення платило феодалну ренту і виконувало повинності. Сільське господарство було основним заняттям, а ремесло та торгівля мали обмежений характер. Винятком була Італія, що зберігала міську культуру.

Економічна діяльність людей виявлялася в синтезі сільськогосподарського та промислового виробництва. Античні досягнення останнього не були успадковані. Розвивалася *домашня промисловість* – систематичне виробництво домогосподарствами промислової продукції для власного споживання. Поступово з'явилися ремісники-професіонали, основним засобом існування яких стала промислова діяльність. Її центрами були домени або селянські господарства. Однак феодалний маєток не був спроможний вирішувати промислові проблеми, сеньйоральне ремесло не мало перспектив. Ремісники переходили на натуральну або грошову ренту, переселялися в міста. Це пришвидшило другий суспільний поділ праці. Ремесло відокремлювалося від сільського господарства і формувалося як самостійна галузь господарства.

У XII–XV ст. міста стали центрами розвитку промисловості та торгівлі. XI–XIII ст. – період урбанізації, коли почала зростати роль міст у розвитку суспільства. Відроджувалися античні міста (Рим, Неаполь, Париж, Генуя, Ліон, Лондон, Манчестер, Бонн тощо), а також утворювалися нові (Гамбург, Любек, Лейпциг, Магдебург, Брюгге, Гент тощо). У XIII ст. в Англії було 280 міст, у Німеччині – 500, а в XIV ст. – 3500 міст, у яких проживало майже 20% населення. Існувало правило: ті, хто прожив у місті один рік і день, ставали його громадянами.

Упродовж XII–XIII ст. відбулися **комунальні революції** – рух городян за звільнення міст від феодалної залежності та встановлення самоврядування. У Франції міста-комун повністю звільнилися від феодалних повинностей, могли самі формувати органи місцевого самоврядування, володіли міським і торговельним правами,

що гарантували та регулювали майнові та політичні права городян, управління, суд, фінанси, пільги, привілеї, оборону. *Міста-буржуазії* перебували під тією чи іншою владою феодала. В Італії *міста-держави* поширювали владу на територіальні округи з містами та селами, ставали економічними та політичними центрами. *Імперські*, або *королівські*, *міста* шляхом викупу вольностей та привілеїв залежали безпосередньо від імператора (у Німеччині) або короля (в Англії). За чисельністю населення міста поділялися на малі (1–2 тис. мешканців), середні (4–6 тис.), великі (понад 9–10 тис.). В окремих містах (Париж, Мілан, Флоренція, Севілья) кількість населення досягала 80–100 тис. населення. Відстань між містами становила в середньому 20–30 км.

Економіка міста, як і феодалного маєтку, була замкнутою самодостатньою організацією із системою дрібного ремісничого виробництва та торгово-кредитного обігу. Міста залучали до сфери своєї ремісничо-торговельної діяльності жителів сільських околиць радіусом до 20 км. Середньовічне місто функціонувало на основі міського права. У XIV–XV ст. сформувалася соціальна верства феодалного суспільства – *бюргерство (міщани)*, до якої належали «громадяни міста», котрі користувалися міським правом, платили вступний внесок, міські та державні податки, володіли майном, вартість якого була не нижчою за встановлену межу. Міське самоврядування здійснював *патриціат* – найзаможніші представники земельної аристократії, купці, лихварі та ремісники. Постанови міської влади регламентували внутрішні економічні відносини.

Отже, середньовічні міста були політичними та адміністративно-судовими округами з різним рівнем політичної самостійності, але їх об'єднували специфічне міське право та господарська діяльність у вигляді однакових форм організації ремесла та торгівлі (комунально-цехова система).

У XIV–XV ст. міста стали центрами комерціалізації господарства, «формування грошового мислення». Ринок став центром і ознакою міста. Історична роль міст полягає у тому, що вони були територією та чинником розпаду феодалних і формування ринкових відносин, оскільки:

а) сприяли юридичній та економічній свободі жителів міста, розвитку громадянської свободи;

б) у них зародилася приватна індивідуальна власність, концентрувалися промисловість та торгівля. Міста були центрами товарного виробництва, промислового, торговельно-купецького і лихварсько-кредитного капіталу, носіями товарно-грошових відносин. Формувалися такі економічні інститути, як вільний особистий і майновий найм, капітал, господарська та підприємницька діяльність, прибуток;

в) у містах утворювався новий клас – буржуазія та відбувалося становлення нового економічного світогляду.

Ремесло було основою економіки середньовічного міста, а ремісники становили більшість серед його громадян. Сформувалися такі галузі ремесла, як текстильна, металургійна, металообробна, зброярство, виробництво посуду, продуктів харчування, будівельних матеріалів тощо. Значного розвитку набули спеціалізація ремесла та територіальна спеціалізація ремісничого виробництва.

Організаційною формою міського ремісничого виробництва стала майстерня, заснована на приватній власності ремісника-майстра. Ремесло було ручним

інструментальним на основі простої кооперації праці: працівники виконували однотипну працю без поділу на окремі трудові операції. Майстер одночасно виконував функції робітника і підприємця, організовував виробничий процес і продавав продукцію на місцевому ринку. Серед майстрів відбувалася економічна диференціація. Найзаможніші входили до складу міського патриціату.

Щоб стати майстром, необхідно було пройти курс учнівства. Він мав особливості в кожній країні, проте були загальні риси, зокрема визначений термін навчання залежно від складності оволодіння професією (3–7 років), певна плата за навчання, договірні обов'язки майстра й учнів, складання іспиту на посаду майстра. Існувала цехова ієрархія: *майстер – підмайстер – учень*. У XIV ст. набула поширення праця підмайстра. Сформувалися замкнуті соціальні верстви цехових майстрів та «вічних підмайстрів». Підмайстри для оборони своїх прав створювали союзи – перші робітничі організації.

Ремісники-майстри об'єднувалися у *цехи – корпорації (спілки)*, завданням яких було узгодження господарської (виробничо-торговельної) діяльності, реалізація спільних економічних інтересів, їх лобювання в місцевому управлінні. До ознак цехів належать: галузево-фаховий і територіальний характер – об'єднання ремісників однієї професії або спеціальності у межах міста; самоуправління на основі хартії від короля або сеньйора та статуту, що регулював загальні збори майстрів цеху як органу управління, діяльність виборних судових і виконавчих старшин, використання цехових фінансів.

Причинами виникнення цехів були: наявний рівень розвитку продуктивних сил; економічні інтереси майстрів; феодално-станову структуру суспільства; необхідність захисту ремісників від свавілля феодалів і патриціату. Є думка, що цехи – це результат трансформації римських корпорацій у нових економічних і політичних умовах середньовіччя VIII–IX ст. у братства ремісників, а останніх – у цехи. Історики вважають, що цехи виникли в Італії у X ст., у Франції, Англії та Німеччині – в XI–XII ст.

Цехові устави характеризують економічно-виробничі, соціальні та культурно-релігійні функції цехів:

- регламентація (централізоване регулювання) виробничої та торговельної діяльності майстрів, у тому числі умов і знарядь праці, технологій та обсягів виробництва, якості товарів за взірцевим виробом – шедевром, кількості учнів і підмайстрів, правил торгівлі, недопущення конкуренції всередині цеху;
- монополізація постачання сировини та ринків збуту ремісничих виробів;
- забезпечення монополії кожного цеху на виробництво, «цеховий примус», коли заняття ремеслом поза корпорацією було заборонене та переслідувалося;
- захист прав ремісників перед феодалами та міським патриціатом;
- військова і релігійно-культурна діяльність: кожен цех був військовим загоном міського ополчення, вибирав патрона зі святих, мав атрибутику та символіку, власне майно (кошти для взаємодопомоги та благодійної діяльності), стежив за моральністю своїх членів.

В історико-економічній літературі цехи розглядають як суб'єкти господарювання, а організацію промисловості середньовіччя – як цехово-ремісничу.

Загальноєвропейські основи цехової організації мали в окремих країнах свої особливості. Так, в Італії не існувало цехової монополії, цехи були виробничо-торговельними структурами, в їх організації брали участь майстри та власники капіталу.

У процесі історичної еволюції впродовж XIV–XV ст. цехова організація ремесла втратила економічну доцільність і почала відігравати негативну роль: захищала промислову монополію, зрівнювала умови праці, що гальмувало виникнення великого виробництва, технічний прогрес і підприємницьку ініціативу ремісників, а отже, економічне зростання штучно стримувалося. З'явилися багаті та бідні цехи і майстри.

У XIV ст. у Фландрії та Італії зародилася нова форма організації промислового виробництва – *мануфактура – підприємство з ручною інструментальною технікою, поділом праці за виробничими операціями і використанням найманої робочої сили*. Мануфактурна система сформувалася в сукняному та металургійному виробництвах, де забезпечила різке зростання продуктивності праці.

Торгівля. У період раннього середньовіччя за умов аграризації та ведення натурального господарства обмін не мав економічного значення. Внутрішній обмін залучав такі товари, як сіль, риба, метал, ремісничі вироби. Зовнішньоторговельні зв'язки орієнтувалися на споживання східних товарів землевласниками.

У XI–XV ст. у процесі розвитку міст і ремісничої промисловості відбувся **третій суспільний (загальний) поділ праці**: сфера торгівлі та послуг виокремилася як самостійна. Сформувався купецький і лихварський капітал. У межах натурального господарства виникли місцеві ринки і просте товарне виробництво як економічний уклад, склалися умови для його перетворення на розвинене товарне господарство. Сприяли розвитку ринкових відносин хрестові походи. Купці західноєвропейських країн відібрали в арабів Середземне море, опанували торгівлю зі Сходом. Європа дізналася про нові культури та технології виробництва. Досягнення східної культури розширили споживчі потреби європейців. Центрами зосередження внутрішньої та зовнішньої торгівлі стали міста.

Організація внутрішньої та зовнішньої торгівлі мала корпоративний характер. *Купецькі гільдії (товариства)* об'єднували купців одного міста, монополізували продаж конкретних товарів, мали привілеї щодо торгівлі у своїх або інших містах, виробили кодекс професійної торговельної етики та права, матеріально підтримували своїх членів. У містах було по кілька гільдій. Поступово до них почали входити феодала і монастирі.

Внутрішня торгівля обмежувалася територіально, номенклатурою товарів, обсягами. Це був обмін між містом і контрольованою сільською околицею на місцевих (локальних) ринках. Тут купували та продавали ремісничі товари, сільськогосподарську сировину і продукти харчування. *Формами торгівлі були міські базари та крамниці*. Значення внутрішньої торгівлі полягало в залученні села до ринкових відносин, формуванні місцевих локальних територіальних ринків як основи загальнонаціонального. Так, у XIII ст. селяни привозили в Париж зерно, худобу, м'ясні продукти, овочі, фрукти, льон, пеньку, шкіру, деревину. В XV ст. у Франції, Італії й Англії внаслідок обмеження монополії цехів на продаж товарів набула поширення свобода торгівлі всередині країни.

Регулювало торгівлю у містах ринкове (торгове) право, що гарантувало купцям недоторканність товарів і особи, встановлювало відповідальність за порушення під час ярмарків. Одночасно господарська політика міст обмежувала права чужих купців шляхом заборони роздрібною торгівлі та стосунків із місцевими купцями, введення *складського права* (обов'язок виставляти товари на базарній площі). Пе-

решкоджали розвиткові торгівлі панування натурального господарства, бездоріжжя, феодалне свавілля, складна митна система, право феодалів на конфіскацію майна. Негативним чинником були різні грошові системи й одиниці, коли королі, феодали та міста карбували власні золоті і срібні монети.

Зовнішня торгівля відігравала провідну роль щодо капіталів, обсягів, престижності, мала посередницький (транзитний) характер. Вона була морською та сухопутною. Визначилися два основних регіони міжнародної торгівлі: середземноморський і північноєвропейський. У XI–XIII ст. така торгівля не впливала на натуральну економіку середньовіччя. Але вже з другої половини XIV ст. почався швидкий розвиток товарних відносин. Основними предметами торгівлі стали ремісничі вироби. Так, Англія збільшила щорічний експорт сукняних тканин до кінця XIV ст. з 3 до 13,9 тис. мішків.

У *середземноморській торгівлі* брали участь Італія, Іспанія та Франція, які торгували між собою, з Візантією, Чорномор'ям і країнами Сходу (Левантом, тому ця торгівля ще має назву *левантинська*). Найбільшими центрами левантинської торгівлі були Венеція і Генуя, що створювали на території Візантії, у гаванях Чорного моря, Сирії, Персії, Єгипту *фракторії* (торгові двори зі складами, готелем і церквою) шляхом договорів з володарями країн, монополізували торговельні відносини. Торгували прянощами, коштовностями, предметами розкоші, золотом, сріблом, зброєю, вином, фруктами. Лише Венеція щорічно інвестувала у торгівлю 10 млн. дукатів, а норма прибутку становила до 1000%. Хоча загалом східна торгівля Європи мала пасивний характер: сукупна вартість експорту становила приблизно 40% від імпорту, різниця оплачувалася золотом.

Північноєвропейська торгівля розвивалася в XIII–XV ст., велася по Балтійському та Північному морях, річках, що впадають у ці моря: Ельбі, Одеру, Темзі, Роні, Сені, Західній Двіні, Рейну, Дунаю, Віслі, Німану, у містах Північної Німеччини, Фландрії, Нідерландів, Швеції, Норвегії, Данії, Північної Франції, Англії, Польщі, Північно-Західної Росії (Новгороді, Пскові, Полоцьку). Об'єктами торгівлі були: вовна, зерно, олово, залізо – з Англії; сукно – з Нідерландів; хутро, метал, ліс, риба, сіль, льон, віск, смола – з Північно-Східної Європи; шкіра, м'ясо, зерно – з Польщі та Литви; золото, срібло – з Німеччини та Чехії. Об'єднував два регіони міжнародної торгівлі шлях, що проходив по Альпійських перевалах, річці Рейн і Атлантичному узбережжю Європи.

Північноєвропейську торгівлю монополізувала *спілка* купців міст Північної Німеччини, створена у XIII ст. для захисту торгівлі, з центрами у Любеку та Гамбурзі. Із 1356 р. за назвою *Ганзейська спілка* (ганза – спілка купців за кордоном, вперше це слово з'явилося у грамоті англійського короля в 1267 р.) або офіційною – «Загальнонімецьке купецтво». Спілка стала торговельно-політичною купецькою конфедерацією міст Балтійського узбережжя (звідси назва – *ганзейська торгівля*). Кількісно вона охоплювала від 70 до 100 міст (Бремен, Росток, Вісмар, Данциг, Амстердам, Утрехт тощо), а також фракторії та контори в усій Європі, у тому числі в Лондоні, Полоцьку, Пскові, Новгороді, Каунасі, Стокгольмі. Ганза захищала інтереси та звільняла від феодалної юрисдикції купців, добивалася надання привілеїв і монополій у торгівлі, організовувала торговельні експедиції, уніфікувала торговельне право. Німецькі купці прагнули зосередити посередницьку торгівлю між Московією, Польщею, Скандинавськими країнами, Англією, Нідерландами і країнами Сходу. Вони були єдиними іноземними купцями, які мали у Венеції свій торговий дім і право віль-

ного плавання у Середземному морі. Лише у XVI ст. ганзейських купців витіснило національне купецтво різних країн. У Південній Німеччині в XIV ст. виник *Швабсько-Рейнський союз* для боротьби з податковими утисками.

Основна форма організації міжнародної торгівлі – ярмарки, що виникли в VII ст. і набули масовості в XI–XII ст. Упродовж XII – першої половини XIV ст. європейське значення мали ярмарки у французькій провінції Шампань, що була нейтральною територією, а по річках Рони та Сені проходив торговельний шлях з Італії у Фландрію й Англію. Відомими були ярмарки в англійських містах Вінчестері, Йорку і Бостоні, фламандському Брюгге. Існували *«торгові дома»* – сімейні купецькі компанії, пайові купецькі товариства, асоціації купців кількох міст. Набули поширення морські та сухопутні каравани. У Венеції була створена торгова біржа, а також сформована техніка бухгалтерського обліку (простого та подвійного).

У XIV–XV ст. виникли нові центри в зручних у географічному відношенні районах, налагодився постійний обмін між країнами. Загальноєвропейським торговельним центром стало м. Брюгге у Фландрії. Набули важливого значення ярмарки у Женеві, Ліоні, Франкфурті, зберегли свою роль італійські міста, що контролювали торгівлю зі Сходом. Розвиток торгівлі формував стан купців і купецьке право.

Формувалися грошові та кредитно-банківські відносини. У V–XII ст. торговельний обмін обслуговували пізньоримські або ранньовізантійські золоті монети і європейські срібні денарії. У XIII ст. було відновлено масове карбування золотих монет. Найпоширенішими монетами були: венеціанський золотий дукат (інші назви: гульден, екю, соверен), флорентійський золотий флорин став своєрідним міжнародним еквівалентом, золотий пені в Англії, іспанський золотий дублон, німецький срібний талер, срібний празький грош. В Європі встановилась епоха біметалізму.

Розвиток торговельного та промислового капіталу зумовив потребу в обміні грошей і кредиті. *Почалося виокремлення кредитно-банківської діяльності як самостійної.* Виникли міняльні контори, які називали банками («стіл лихваря»), професія міняйлів-банкірів. Розвивалися такі *форми кредиту*, як *лихварський*, – грошовий, який надавали приватні особи (міняйли, багаті купці, ремісники, феодалі) з метою збагачення; *комерційний* і *банківський*, який надавали спеціалізовані установи – банки і торгово-лихварські компанії, що вперше з'явилися в Італії ще в XI ст. Лише у Флоренції в XIV ст. їх було понад 100, у тому числі компанії Барді та Перуцці, з XV ст. – банківський дім Медичі. Італійські банки були поза контролем церкви і держави, отже, фінансували торговельні операції від Китаю до Скандинавії. Банки були депозитарні та кредитні. Позики надавали під 20% під заставу землі або майна при транзитних і оптових операціях. Набули поширення вексельні операції. У XV ст. в Італії францисканські монахи організували *ломбарди* («винайдені італійцями») – *установи, що надавали позики під заставу рухомого майна* (відсоткова ставка не перевищувала 5%). У 1512 р. вони діяли в 87 містах Італії. Кредитували міську владу, монархів, торгівлю і споживання, однак промисловість і сільське господарство залишалося поза кредитною діяльністю. В Італії громадські банки кредитували уряди міст в обмін на податкові пільги.

Центром торгівлі грішми було м. Брюгге, де в 1309 р. було створено біржу. В XV ст. почалося організаційне оформлення *грошового ринку*. Він отримав назву

«Безансон» за назвою першого міста, де проводився, проте не мав постійного центру, а контролювали його генуезькі купці. Під час «Безансону» встановлювався курс грошей, здійснювалися грошові перекази, укладалися фінансові угоди. «Безансон» став зародком фондових бірж. У Венеції та Генуї вперше почали випускати державні цінні папери – облігації, проводити безготівкові розрахунки (товарний і перевідний векселі). Сформувалися кореспондентські відносини між банкірами різних міст.

У XV ст. банки і банківська справа перетворилися на важливіший засіб комерціалізації, зростання значення грошей в житті людини та суспільства, формування «грошового мислення».

Формувалася податкова система. У ранньому середньовіччі в романізованих країнах зберігалася римська структура прямих податків: земельного і подушного. Населення виконувало також будівельні, сторожові, гужові повинності тощо. У країнах общинногенного феодалізму податки формувалися на основі дарів і данини. З формуванням держав податкові платежі стали обов'язковими, регулювалися обсяги, час і місце сплати.

У XI–XIII ст. в умовах імунітетної системи податки набули форми сеньйоральних платежів, хоча окремі державні податки збереглися. В Англії це були «щитові гроші» (на утримання війська), «данські гроші» (на оборону кордонів), податок на рухоме майно.

У XIV–XV ст. почався перехід до державного централізованого збирання податків, що мали постійний і становий характер (феодала та духовенство повністю або частково звільнялися від сплати). В Англії головною формою прямого оподаткування був податок на рухоме майно, що становив для селян 1/5, для міщан – 1/10 від його вартості. Важливу роль відіграло **казначейство** – спеціальний державний орган, що займався перевіркою фінансової діяльності державної адміністрації на території графств. У Франції Філіп IV (1285–1314 рр.) започаткував податкову систему: прямі податки – на майно і доходи (1/25, 1/50, 1/100 від їх обсягу) та військовий для жителів міст, непрямі – на сіль (габель), пшеницю, вино. На початку XIV ст. введено прямий подимний податок, у 1369 р. узаконено податок на сіль і митний збір. У 1439 р. встановлено єдиний прямий податок – на землю і майно, подушний – на королівську таллю. У Німеччині селяни та міщани платили поземельний та імператорський поголівний податки. На користь церкви в усіх країнах сплачувалася десятина.

Державні бюджети формувалися на основі податкових надходжень і торговельного мита. Відомо, що на початку XV ст. бюджет Франції становив 1 млн., Венеції – 1,62 млн. золотих дукатів. Існувала практика державного боргу.

Розвиток аграрного, промислового та торговельного капіталу, підприємницьких агроформувань і мануфактур з використанням найманої праці свідчили про зародження розвиненого товарного виробництва і ринкових відносин. Склалися умови для формування внутрішнього ринку на основі спеціалізації господарства. Існує думка щодо формування ринкового укладу в економіці суспільств Західної Європи.

5.3. Розвиток феодальної системи господарства на українських землях (VI–XV ст.). Пам'ятки економічної думки

Розвиток феодальної економіки на території України був органічною частиною загальноєвропейського процесу, однак мав певні особливості, головними з яких є хронологічно пізніше завершення формування зрілої феодальної економіки, утвердження в XVI ст. і збереження до середини XIX ст. феодально-кріпосницького господарства, повільний процес становлення ринкової економіки (Україну вважають країною так званого другого ешелону підприємницького розвитку).

Питання періодизації феодальної економіки на території України залишається дискусійним. Поширеним є поділ на такі періоди.

- *VI ст. – 30-ті рр. XII ст.* – період становлення (генезису) феодальної економіки. Охоплює два етапи: VI–VIII ст. – у межах державно-племенних об'єднань склавів та антів (VI–VII ст.) і державних утворень-князівств за загальною назвою «Руська земля» (VIII–IX ст.); в умовах Київської Русі (882 р. – 30-ті рр. XII ст.). У східних слов'ян сформувалася власна модель генезису феодальної економіки. Феодалізація відбувалася повільно на основі розкладу первіснообщинних відносин, а отже, мала общинногенний характер. Рабство існувало як патріархальне. Рабовласницька економіка не склалася;

- *XII–XV ст.* – період розвитку феодальної економіки. У сучасній історико-економічній літературі поширена думка, що на території України формування зрілої феодальної економіки завершилося в XII ст. – першій половині XIV ст. за часів політичної роздробленості (Київське, Галицьке, Волинське, Переяславське, Чернігово-Сіверське князівства) та Галицько-Волинської держави (1199–1349). Деякі вчені утвердження зрілих феодальних відносин пов'язують з польсько-литовською добою другої половини XIV – XV ст.;

- *XVI–XVIII ст.* – розвиток феодально-кріпосницької економіки в умовах становлення ринкової економіки;

- *остання третина XVIII ст. – перша половина XIX ст.* – криза феодальної економіки і розвиток ринкової економіки як укладу.

5.3.1. Економічний розвиток східнослов'янських племен (VI–IX ст.)

У VI ст. слов'яни стали відомі за власним ім'ям, яке є самоназвою. Це зазначають візантійські автори, в тому числі Йордан у праці «Про походження та діяння готів» (551) та Прокопій Кесарійський в «Історії війн» (550–554).¹ У період Великого переселення народів у V–VII ст. сформувалися три великі гілки слов'ян: східні, західні, південні.

У *VI–VII ст.* на території України відомі три східнослов'янські археологічні культури: *празька, котру пов'язують з племенами склавів*, територія яких займала лісостепову Україну (поширилася також на території Словаччини, Чехії та Моравії);

¹ Прокопій Кесарійський за 527 р. згадує про напад «гунів, слов'ян та антів» на Візантію. Йордан зазначає, що готський король Германарих підкорив у 375 р. н. е. «венедів, антів і склавів».

пеньківська, населення якої, відоме за назвою анти, жило між середнім Дніпром і середнім та нижнім Дністром, колочинська на території Верхнього Подніпров'я та басейнів Десни і Сейму, а також на землях балтів і угрофінів.

Назва анти в перші роки VII ст. зникає. Вважається, що *Антський політичний союз* був розгромлений аварами, частина антів переселилася на Балкани, інша об'єдналася зі склавінами, прийнявши їхню назву.

Це був період ранньоцивілізаційних суспільств, у яких почався перехід від територіальної землеробської громади до сільської територіальної громади, що мала назву «вервь» («мир», «людіє») із алодіальною власністю окремих домогосподарств. Громада складалася з дворич (10–15 димів-господарств малих сімей однієї великої патріархальної родини), об'єднаних сусідством та економічними зв'язками. В історичній літературі двориче описується як єдиний самостійний житлово-господарський комплекс з полями, сіножатями, лісами, ріками, озерами тощо. Більшість учених стверджує, що земля переходила у володіння малих сімей, які утворювали самостійні господарства (домогосподарства) і витісняли великі патріархальні родини. Лише окремі сільськогосподарські роботи виконувались у спілці. Альєндами (випасами, луками, лісами, водоймами) общинники користувалися спільно. Громада зберігала право власності на землю, виконувала адміністративно-судові функції. Розвивалося майнове та соціальне розшарування, пов'язане з формуванням інститутів князівської влади, виокремленням старійшин із родоплемінної верхівки і дружинної організації. Політичний лад слов'янських племен раннього середньовіччя мав ознаки державних утворень (територіальних воєнно-політичних союзів).

У **VIII–IX ст.** на основі племінних союзів, відомих за етнополітичною мапою «Повісті минулих літ»¹, формуються територіальні об'єднання – землі-князівства. Політична федерація союзів племен (полян, сіверян, древлян, уличів) відома в історичній літературі як державне утворення **Руська земля** з центром у Середньому Подніпров'ї. Тогочасний суспільно-політичний устрій мав характер військової демократії. Східнослов'янські племена на території України репрезентовані археологічними культурами типу луки-райковецької, волинцівської, роменської.

Продовжувався перехідний період утвердження сільської територіальної громади-верві з економічно самостійними домогосподарствами та алодіальною приватною земельною власністю. Аграрні відносини характеризували «окняжіння» (одержавлення) земель у межах окремих князівств; розвиток приватно-індивідуального господарства; посилення земельної нерівності, перетворення великої земельної власності на головне багатство; збереження власності громади на орні землі та альєнди. Формувалися відносини особистої залежності та підданства, поглиблювалося майнове і соціальне розшарування. Продовжувався процес формування племінної та військової знаті – вона збагачувалася, привласнюючи значну частину воєнної здобичі, захоплюючи землі громади, стягуючи данину з населення внаслідок розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Рабство мало яскраво виражені патріархальні ознаки, джерелом його були війни. Рабом міг бути лише іноплеменник.

¹ На території України поляни проживали в Середньому Подніпров'ї, древляни – за течією правих приток Прип'яті, сіверяни – на Лівобережжі, волиняни, або дуліби, – в басейні Західного Бугу, хорвати – в Прикарпатті, уличі й тиверці – між Південним Бугом і Дністром.

У сільському господарстві поширилося орне землеробство з двопільною системою. Ускладнювалася техніка ремесла, яке було самостійним видом діяльності. Формувалися спеціалізовані залізодобувні та залізорудні центри. Поширився гончарний посуд. З'явилися укріплені поселення – городища або протоміста (первісні міста). Вони були адміністративними, воєнними, релігійними центрами племінних князівств та сільськогосподарської округи. Поширювалася їхня ремісничя та торговельна господарська діяльність. Найбільш активні торговельні зв'язки слов'яни підтримували з населенням Подунав'я, Центральної Європи і Прибалтики, а потім з римськими і візантійськими провінціями, зокрема античними центрами Північного Причорномор'я. За посередництва Хозарії слов'янські подніпровські племена налагоджують торговельні зв'язки з арабським світом. Вони мали транзитно-посередницький характер між Арабським Сходом і Візантією, а також Північно-Східною Європою. Один із найдавніших торговельних шляхів – «із варяг у греки», або *Дніпровський*, – набув статусу міжнародного. Головними предметами торгівлі слов'ян були хутро, віск, мед, раби. Ввозили дорогі тканини, книги, вино, столовий посуд з глини, скла та металу, намисто, перли, бронзові фібули, янтар, зброю, овочі, прянощі.

Вчені вважають, що віче племені розпоряджалося племінним скарбом (зародок казни), куди передавали частину воєнної здобичі, надходжень від мита, судових штрафів, данини. Частина надходжень зосереджувалася у князівській скарбниці, до якого надходила продукція власного господарства князя.

Таким чином, господарство східнослов'янських племен характеризувалося переходом до територіальної громади з приватною земельною власністю та індивідуально-приватним господарством, розвитком ремесла, міст і торгівлі. Почався процес формування феодальних відносин.

5.3.2. Господарство Київської Русі (IX – середина XII ст.). Пам'ятки економічної думки. «Руська правда»

Київська Русь (давньоруська цивілізація) – це найбільша держава раннього середньовіччя в Європі. В середині XI ст. її територія охоплювала всі східнослов'янські землі: від Чудського, Ладозького та Онезького озер до верхів'їв Волги та Оки, середнього Дніпра, польських і литовських земель. У науковій літературі полеміка щодо рівня феодалізації Київської Русі триває. Важливими джерелами з історії становлення феодальних відносин є правові документи «Руська правда», «Правда Ярославичів»¹, Статут Володимира Мономаха (1113), що формували так зване «*руське право*». Вони встановлювали норми права відповідно до канонів християнської релігії. Закріплювали право феодалів на землю і покарання за його порушення, соціальну структуру суспільства, правовий статус різних категорій населення, скасовували окремі положення «звичаєвого права», регулювали організацію вотчинного господарства. Ці документи – важливе джерело дослідження історії Київської Русі.

¹ У літературі розрізняють дві редакції «Руської правди»: кратку, що складається з «Правди Ярослава», розробленої у 1015–1016 рр., і «Правди Ярославичів» (1072 р.), та «Пространну правду» початку XII ст.

З утворенням державності процес феодалізації впродовж X ст. пришвидшився. Розвивалася алодіальна власність малої сім'ї на землю. Спадкові володіння, які передавалися у спадок, продавалися та купувалися, мали назву «жизнь» як синонім до західноєвропейського алоду. Більшість учених вважає, що класичний алод у Київській Русі не сформувався. Громада-вервь обмежувала розпорядження землею. Продовжувався процес «окняжіння» земель у межах окремих князівств і формування державної власності на землю в особі удільного князя. Зростала велика приватна земельна власність. Вона формувалася на основі приватногосподарської ініціативи (приватного права) шляхом захоплення земель громади і селян, колонізації (займання) нових земель та в результаті князівських дарувань дружинникам і знатним людям. Оскільки великих землевласників почали називати боярами, в науковій літературі цей процес отримав назву «обоярювання» земель.

Близько 888 р. князь Володимир провів адміністративно-військову реформу. З метою посилення великокнязівської влади та утвердження верховного права власності великого київського князя на землю було скасовано удільні князівства, державу поділено на *землі-волості* довкола великих міст (Київ, Чернігів, Переяслав, Володимир на Волині тощо). Великий київський князь надавав князям-намісникам (синам або довіреним особам) землі-волості в управління (на «стіл») на умовах договору вірності (*право кормління*): виконання адміністративних функцій, несення військової служби, надання фінансової допомоги, стягування данини (податків), частина яких надходила київському князю як верховному власнику землі. Втрачаючи стіл, князь одночасно втрачав землю-волость, що була володінням бенефіціального типу. Князі-намісники не мали права передавати волость у спадок, відчувувати її без згоди київського князя, за зраду або непокірність могли бути позбавлені волості. Князі постійно переходили з однієї землі-волості до іншої. У великих містах зберігалася також практика запрошення їх на князівський стіл вічем – органом верховної влади населення у вирішенні державних питань.

Формувалися *сеньйорально-васальні відносини*. Великий київський князь надавав землі у кормління дружинникам і знатним людям, князі-намісники – своїм дружинникам і місцевій знаті, яка не належала до оточення великого київського князя. Виникла професійна верства службовців: військових та управлінців – великих землевласників. Найвищий соціальний статус мали «земські бояри» і «княжі мужі». Великий київський князь надавав *намісникам і великим землевласникам імунітетні права*: здійснення функцій державної, судової, адміністративної, фінансової влади в межах певної території. Рівень імунітетних прав залишається дискусійним питанням серед науковців.

Сформувалася ієрархічна структура землеволодіння, що ґрунтувалася на міжкнязівських і князівсько-боярських васальних відносинах. Вони порівняно із Західною Європою мали такі особливості: формувалися повільно впродовж XI–XIII ст., значно пізніше, ніж на Заході; відносини покровительства і служби були нестійкими, не чітко вираженими та неоформленими юридично; феодална драбина була трирівневою: великий київський князь – князі-намісники; великий київський князь – князівські бояри; князі-намісники – земські бояри.

Отже, **відносини бенефіціального типу передбачали не право володіння землею, а лише надання владою службовцям з метою управління певними територіями адміністративно-розпорядчих функцій та імунітетних прав, а також права збирання податків з населення** (подібно до англійського бокленду). За історичними джерелами, лише в кінці XI – на початку XII ст. почалося надання боярам землі із селянами. Наприкінці XI ст. після з'їзду князів у Любечі в 1097 р. почався процес формування феодального умовно-спадкового володіння («Кождо держить отчину свою»), який не встиг завершитися в домонгольський період.

Співіснували такі форми власності на землю, як *державна* (уособлення верховної влади київського князя), *колективна*, або *громадсько-селянська*, та *приватна феодальна*. Склалися такі види великого приватного землеволодіння, як *власне князівське, боярське, церковне*. В історичній літературі велике приватне землеволодіння і господарство-маєток мають назву **вотчина**. Частина вчених вважає, що вотчина – це лише алодіальне землеволодіння, яке можна було вільно відчужити (купити, продати, передати у спадок).

Після прийняття християнства в 988 р. церква існувала на введenu князем Володимиром *десятину* – десятю частину князівських данин, прибутків із судових і торгових мит. Церковне землеволодіння виникло і розвинулося у другій половині XI–XII ст. із пожертвувань князів, вкладів князів, бояр і членів їхніх родин «на помин душі», приватного придбання, заселення пустищ.

У науковій літературі немає єдиної думки щодо селянського землеволодіння та правового становища селян у Київській Русі. В найранніших історичних джерелах сільське і міське населення називали «люди». В XI ст. з'явилася назва «смерди». Науковці вважають, що було дві групи селян-смердів. Одна – це вільні та економічно самостійні селяни, дрібні власники землі на основі так званого общинного права за умови верховної власності київського князя на землю. Вони платили податки і виконували повинності. Інша група – це селяни, які з розвитком власне князівського, боярського і церковного землеволодіння та імунітетних прав потрапили в економічно-поземельну та позаекономічну адміністративно-судову залежність від власника землі.

Перетворення вільного населення на феодально залежне відбувалося також шляхом *закабалення*. Закабалені люди – *закупи* і *рядовичі* – вважалися напіввільними та економічно залежними. *Рядовичами* називали осіб, які уклали ряд-угоду (зміст не відомий) з феодалом, визнаючи свою залежність від нього. *Закупи* – це люди, які потрапили у боргову залежність на умовах позики грошей чи хліба, наймання, при відпусканні холопа на волю. Закупамі могли бути збанкрутілі купці, ремісники, селяни. Вони відробляли боргове зобов'язання в господарстві землевласника, а якщо працювали в сільськогосподарському виробництві, мали наділ землі та вели власне господарство. Залежність закупів передбачала підпорядкування феодальній юрисдикції, обмеження права переходу. За втечу або крадіжку закупа перетворювали на раба. Суспільне становище закупа забезпечувало йому право бути свідком у суді, звертатися зі скаргою на власника. Відома і така категорія населення, як *ізгої*, – люди, які з різних причин втратили зв'язок із своїм соціальним середовищем, але не ввійшли до іншої соціальної групи (звільнені з рабства, збанкрутілі

купці, князі без землі, неосвічені сини священників, селяни без землі). Селяни-ізгої, зберігаючи особисту свободу, ставали поземельно залежними від власника землі.

Таким чином, при формуванні феодальної земельної власності та феодально залежного селянства значення мали ті самі чинники, що і в Західній Європі: відчуження алоду, переваги великого землеволодіння над дрібним, формування відносин панування і підпорядкування, а всередині панівної верстви – покровительства і служби, надання імунітету. Проте монополія феодалів на землю не сформувалася. Більшість учених вважає, що селяни Київської держави були переважно особисто вільними та економічно самостійними. Не відбувалося масового обезземелення селян і формування їх феодальної залежності.

Стримуючими чинниками феодалізації були значні незаселені та неосвоєні землі, за рахунок яких зростало князівсько-боярське землеволодіння, та сільська громада, що обмежувала право відчуження землі, перерозподіляла між селянами землі, що залишалися в колективному володінні, відповідала за збирання податків і виконання повинностей на основі кругової поруки.

Рабство було економічним укладом. У документах Київської держави для визначення рабства застосовувалися терміни «челядь» і «холопи». Раби перебували в спадково-особистій залежності від свого власника, були об'єктом купівлі-продажу. Джерелами рабства були полон, самопродаж, одруження з рабинею без домовленості з її власником, посада туїна (управителя без угоди), розтрата чужого майна, неспроможність повернути борги, крадіжка, розбій. Челядь, звичайно, використовували у домашньому господарстві. Холопу дозволялося укладати торговельні та кредитні угоди, але відповідав за них його власник. Частина холопів працювала у дворі власника слугами, інша – в сільському господарстві. В XI ст. більшість рабів, крім дворових, почали наділяти землею для організації господарства. За становищем раби поступово наближалися до феодально залежного селянства. В історичних джерелах термін «челядь» часто використовують для назви всього населення князівсько-боярських і монастирських вотчин.

Організація сільськогосподарського виробництва відбувалася в межах вотчини та селянських господарств. До вотчин – князівських, боярських, монастирських – територіально належали одне або багато сіл і міст, часто в різних місцевостях, до князівських – також волості. Вотчина була багатогалузевим господарством. Село у сільськогосподарському аспекті охоплювало орні землі, сіножаті, пасовища, угіддя для риболовлі та полювання. Права майорату (успадкування старшим сином) не було, внаслідок цього села подрібнювалися за заповітом при успадкуванні. Вотчина була єдиним майновим комплексом, *домен і селянські домогосподарства* – головною виробничою ланкою. За «Руською правдою» переважала натуральна рента, поширеною була примітивна відробіткова рента. Грошова рента згадується в писемних документах з X ст.

Головну роль у сільськогосподарському виробництві відігравало дрібне господарство селян – вільних і феодально залежних – на основі особистої праці. Селянське господарство – подвір'я-дим – залишалося складовою дворища. Розмір індивідуального селянського земельного наділу дорівнював у середньому одному «плугові», що був одиницею оподаткування і становив близько 15 га землі. Існували

також невеликі господарства і менша одиниця оподаткування – «рало». Альменди були у спільному користуванні громади. На чолі громади стояли обрані на вічі староста (отаман) і десятники. Громада мала власний копний суд («копа» – зібрання громади), контролювала сплату податків і виконання державних повинностей.

Сільське господарство було основою економіки Київської держави, орне землеробство – провідною галуззю сільськогосподарського виробництва. У XI–XII ст. дво- і триплітна парові системи переважали практично на всій території. Використовувалися такі знаряддя, як рало, соха і плуг, коси для сінокосів та збирання бобових, лопати, граблі, вила, сокири, ціпи тощо. У XII ст. з'явилися водяні млини.

Вирощували жито, ячмінь, овес, пшеницю, просо, гречку, з бобових культур – горох, квасолю, сочевицю, боби. В селянському господарстві посіви льону і коноплі були обов'язковими як сировина для виготовлення тканин та олії. Найпоширеніші городні культури – капуста, ріпа, цибуля, часник, мак, гарбузи, дині. Розводили велику (корів, волів) і дрібну рогату худобу, коней, свиней, свійську птицю (курей, качок, гусей). За «Руською правдою» крадіжка домашніх тварин вважалася одним із найважчих злочинів. Допоміжними були садівництво, бджільництво, мисливство, рибальство, збиральництво. Значення продуктів збиральництва – грибів, ягід, диких плодів, горіхів – зростало в неврожайні роки.

Доменальне господарство у загальновогочинному відіграло меншу роль, ніж селянське, проте воно визначало прогрес у сільському господарстві, давало більше можливостей вдосконалювати знаряддя праці, застосовувати передову на той час агротехніку, вирощувати нові культури тощо.

Міста. За археологічними матеріалами вивчено три шляхи утворення міст: торговельно-ремісничий, общинно-феодальний і державний. Міста виникали вздовж водних шляхів, з боярських садиб і сіл, центрів міжплемінних союзів, на місці оборонних засік, засновувалися князями. За літописом «Повість временних літ» нараховують у IX ст. 20 міст, у X – 32 міста, у XI – близько 60 міст. Найбільшими з них були Київ, Чернігів, Переяслав, Любич, Вишгород, Галич, Тербовля тощо.

У науковій літературі зазначається, що міста Київської Русі були складовими князівської та боярської вотчин; проте населення їх було як феодально залежним, так і вільним (бояри, купці, ремісники). Давньоруські міста були адміністративними, культурними і релігійними центрами. Господарство міст охоплювало ремісниче виробництво і торгівлю, однак в умовах натурального господарства та обмеженого попиту на ремісничі товари міста зберігали аграрний характер, оскільки населення займалося сільським господарством.

Промислове виробництво формувалось як самостійна сфера господарства, набувши галузевого характеру. Його основними історичними формами були домашня промисловість, ремесло та промисли (діяльність сільського населення з переробки продукції сільського господарства та природних ресурсів). Частка промислового виробництва в господарстві Київської держави була незначною. Воно обслуговувало здебільшого потреби міського населення, лише окремі вироби мали товарне значення (вироблялися на продаж).

Існувало три категорії ремісників: сільські, вотчинні, міські. Сільські ремісники виготовляли переважно продукцію для сільськогосподарського виробництва та

потреб членів сільської громади. Ремісники-вотчинники – це залежні люди, праця яких була складовою вотчинного господарства. Організаційно-виробничою ланкою міського ремесла була майстерня із майстром, підмайстрами та учнями. Вільні міські ремісники селилися за професійним принципом, утворювали спілки, що називалися *дружинами*. На відміну від цехів Західної Європи, ці спілки виконували лише військові та культурно-релігійні функції. Їх можна вважати зародками ремісничих цехів.

Було понад 60 ремісничих спеціальностей, у тому числі в містах – залізоробна, ковальсько-слюсарна, зброярство, обробка міді, срібла і золота, гончарство, скло-робство, виробництво декоративної будівельної кераміки. Споруджували дерев'яні та кам'яні будівлі. У Києві було збудовано кам'яні Десятинну церкву, Успенський і Софійський собори, Золоті ворота, в Галичі – 20 мурованих церков, серед яких Успенський собор, у Чернігові – Спаський і Борисо-Глібський собори, міст через Дніпро.

Торгівля формувалася як самостійна галузь обміну та послуг. *Внутрішня торгівля* в умовах поширення натурального господарства визначалася потребами обміну сільськогосподарською і ремісничою продукцією. Центрами торгівлі були міста. Формувалася система внутрішніх ринкових зв'язків спочатку в межах міст і сільськогосподарської округи, потім волостей і князівств. Торгівля часто мала міновий характер. Сформувався стан купців, найчисленнішою групою в якому були дрібні торговці. Організаційні форми *внутрішньої торгівлі* – базари, торги (спеціалізовані базари) і постійні торгові приміщення. Вони були практично в усіх містах. У великих містах торгівля велася щоденно, в менших – у визначені дні тижня. Починаючи з XII ст., поблизу торгів будували храми, які відали службою мір і маси, збирали мита за користування ними. Загальнодержавне значення мала торгівля збіжжям, металом, сіллю з Прикарпаття. Вироби сільських ремісників збувалися в радіусі 10–15 км, міських – 150–400 км.

Зовнішня торгівля була річковою та караванною, мала посередницько-транзитний і самостійний характер. Визначилися напрямки торгівлі, водні та сухопутні торгові шляхи. Закордонну торгівлю вели великі купці – «гості». Вони об'єднувалися в торгові корпорації – гільдії, завдання яких полягало у захисті інтересів членів гільдії, контролі за торгівлею, боротьбі із засиллям бояр у містах. Купці й «гості» перебували під охороною князя. На відміну від Західної Європи, активну участь у торговельних операціях брали князі та бояри. В науковій літературі немає висновків щодо формування простого товарного виробництва як економічного укладу.

У X ст. головним напрямком торгівлі був *арабський*. У XI–XII ст. особливе значення мала *торгівля з Візантією*, що велася Дніпровським водним шляхом «із варяг у греки», та *Західною Європою*. Важливими торговими шляхами були «соляний» і «залізний», що поєднували Київську Русь з кримським узбережжям Чорного моря і Кавказом.

Зовнішня торгівля мала обмежене значення для економіки Київської держави. Ввозилися предмети розкоші, що забезпечували потреби заможного населення. Вивозили продукти лісових промислів. Їх забирали в населення як данину, податки або ренту, а не товар. Продукція сільського господарства не була товаром і не згадується в джерелах як експортна.

Розпочався процес формування фінансово-грошової системи. Класична грошова система в Київській Русі не склалася. Перші товарні гроші – «скот» (шкіряні гроші, оскільки мірилом вартості була худоба) і «куна» (хутро куниці). Кунна грошова система була складною і об'єднувалася лічильною одиницею – гривнею (хутро однієї куниці). В X ст. поширилися візантійські та арабські монети. Наприкінці X ст. грошовою одиницею стала гривна – злиток срібла як грошова та вагова одиниця. Гривна мала різну форму і масу: київська гривна важила 160–196 г срібла, чернігівська – близько 196 г, новгородська – 200 г. Дрібнішими грошовими одиницями були металеві гроші, що зберегли назву «хутрових». За «Руською правдою» в XII ст. 1 лічильна гривна = 20 ногат = 50 резанів = 100 вивериць. Вони функціонували до монголо-татарського нашествия.

Карбування монет почалося за князювання Володимира Великого (980–1015). Це були златники і срібники, котрі не мали практичного значення у внутрішньому обігу. Пізніше Святополк Окаянний (1015–1019) та Ярослав Мудрий (1019–1054) випускали срібну монету довільної маси та розміні монети – ногати і резани. У грошовому обігу використовували західноєвропейські та візантійські монети. Гроші виконували майже всі характерні для них функції: засобу обігу та накопичення, плаतेжу, міри вартості.

Зароджувалися *лихварські операції*, безпосередню участь у яких брали князі та купці. Статут про рези (проценти) 1113 р. визначав максимальний процент кредиту – 50%, максимальну суму боргу – 200% від позиченого. За умови банкрутства купця, право передусім захищало інтереси князя, потім іноземних інвесторів і лише потім торговців. Позики використовували для розвитку торгівлі та видатків на споживання.

Найдавнішою формою податкових зобов'язань перед державою була данина – постійне і регулярне вилучення державою у населення частини його доходів через позаекономічний примус. Збирали данину шляхом «полюддя» – об'їзду князем із дружиною підвладного населення. У 947 р. княгиня Ольга провела *податкову реформу*. Було визначено постійні пункти – «становища» для приймання данини, строки сплати та обсяги данини, спеціальних представників князівської адміністрації, їхні адміністративні та судові функції («устави»). Регламентовано повинності («уроки») залежного населення: утримання представників княжої адміністрації, надання підвод (повоз), будівництво і ремонт фортець, мостів і доріг, військова повинність (в ополченні).

З розвитком феодальних відносин данина трансформувалась у прямі податки (обов'язкові платежі на користь держави згідно із законодавством) з населення та феодальну ренту, яку сплачували феодально залежні селяни-смерди на користь землевласника. Оподатковувалися селянські дими (вчені вважають, що податковою одиницею була земля – «плуг» або «рало»); за сплату податків відповідали дворища на основі кругової поруки. Сплачували данину продуктами лісових промислів, рабами, грішми. Державними доходами київського князя були також торгові і судові мита, судові збори (віра – грошовий штраф за вбивство, продаж – за інші провини), воєнна здобич, доходи з княжої вотчини, подарунки. Казни в сучасному розумінні не було. Приватні доходи великого князя не були відокремлені від державних.

5.3.3. Економічний розвиток українських земель в умовах феодальної роздробленості (середина XII ст. – перша половина XIV ст.). Господарство Галицько-Волинської держави

Упродовж середини XII ст. – першої половини XIV ст. розвиток відбувався в умовах феодальної роздробленості – закономірного стану політичної організації феодального суспільства. Її економічною основою було натуральне господарство. Київська держава роздробилася на самостійні князівства і землі з княжими династіями, на території України – Київське, Переяславське, Чернігівське, Новгород-Сіверське, Галицько-Волинське, Тмутараканське князівства. Кожне з них поступово поділилося на дрібніші удільні князівства. Наймогутнішим князівством було Галицько-Волинське (1199–1349), територія якого охоплювала сучасні Західну та Правобережну Україну. Воно поділялося на князівства-землі, останні – на волості.

Упродовж 1239 р. – 60-х рр. XIV ст. українські землі були під владою монголо-татарської держави Золота Орда. Після приєднання до Литви їх данницька залежність від татар зберігалася до 90-х рр. XIV ст.

У сучасній історико-економічній літературі існують два погляди на формування на території України зрілої феодальної економіки: 1) упродовж XII ст. – першої половини XIV ст. за часів політичної роздробленості; 2) у часи польсько-литовської доби другої половини XIV – XV ст.

Внаслідок відсутності достатньої історичної інформації в науковій літературі феодальна економіка українських земель періоду феодального роздроблення чітко не змодельована.

Аграрні відносини характеризували утвердження, зростання і зміцнення феодальної власності на землю – монопольної, на основі сеньйорально-васальних та ієрархічних відносин. Верховним правителем і власником землі був князь, переважно титулований великим. Удільні князі та бояри володіли землею на умовах феоду – умовно-спадкового володіння. За виконання адміністративно-військової служби князь надавав урядовцям-васалам умовні довічні земельні володіння із селянами – так звані *держави* (бенефіціального типу). Земля надавалася «до волі господарської», «до живота» або «в отчину». Бояри також надавали частину земельної власності на умовах держави своїм вільним слугам. Зберігалися надання землі на умовах кормління з правом управління та отримання доходів шляхом стягування податей і повинностей з населення. Як результат, сформувалася верства «служилих людей» – середніх і дрібних земельних власників. У ході міжкнязівських і князівсько-боярських міжусобиць у разі втрати землі сеньйором втрачали землі й бенефіціарії. Джерелами зростання феодального землеволодіння залишалися захоплення земель вільних селянських громад та колонізація неосвоєних територій. Князівсько-боярські земельні володіння зберігали назву «вотчина».

Феодальна ієрархія не мала такого значення, як у Західній Європі. Феодали були могутньою силою: вони боролися з князями за політичну та економічну владу, мали право «від'їзду» та мали змогу виступати на стороні ворогів великого князя. Розвивався імунітет як юридичне оформлення феодального панування.

Завершилося формування феодално залежного селянства. Селяни-смерди були поземельно, особисто, адміністративно-судово і військово залежні від власника землі (економічна та позаекономічна залежність), сплачували ренту хутром, воском, зерном. Вони зберігали право переходу на інше місце, виконавши визначені обов'язки перед власником землі. *Джерела свідчать про вільних селян на державних землях перед монголо-татарською навалою.* Вони мали податкові зобов'язання лише перед великим князем.

Особливістю господарства Галицько-Волинського князівства було виокремлення економічно сильної боярської верстви. Значна частина боярства виросла з селян-алодистів. Бояри мали великі спадкові вотчини (землі з селянами, міста) та тимчасові князівські надання – землі-волості на правах кормління. Бояри боролись проти князівської влади: фактично це була боротьба за доходи від експлуатації феодално залежного селянства. Окремі історики пояснюють могутність бояр відсутністю впливу княжої організуючої сили у процесі феодалізації. На їхню думку, князівський домен почав формуватися лише з XII ст.

Галицько-Волинські князі володіння землею, слугами і боярами пов'язували зі службою та васалітетом, які базувались на середньому та дрібному боярстві, що утворювало дружину, та міському населенні. За літописом, князь Данило Галицький, звільнивши землі від угорців, роздав міста боярам і воєводам.

У системі феодалної експлуатації переважали натуральна рента та повинності: будівництво та ремонт міських укріплень і мостів, утримання князівської дружини тощо.

Міст у домонгольській період нараховувалося майже 300, в яких проживало приблизно 13–15% населення. Найбільше міст було на Київській землі – 80. Міста належали князям і великим боярам, їх населення було феодално залежним. Міста залишалися адміністративними, культурними, церковними, військово-стратегічними центрами князівств і вотчин. В економіці міст переважало сільське господарство. *Промислово-ремісничя і торговельна діяльність мала обмежений характер. На відміну від країн Західної Європи, її значення у Галицько-Волинській державі зросло повільно.*

Зовнішня торгівля українських земель мала самостійний і транзитний характер, відігравала провідну роль у торговельних операціях. Її географічна структура не зазнала суттєвих змін. Торгівлю регулювали за митними правилами. У Галицько-Волинському князівстві митниці були в Холмі, Володимирі, Прешові, Любачеві, Городку і Львові. Спеціальні службовці збирали мито з окремих караванів, коней, залежно від маси, кількості товарів. Збирали ринкове мито, прикордонне, шляхове, мостове, перевізне, гребельне, ярмаркове, торгове тощо. Князь Андрій Юрійович (1308–1323) зменшив мито до одного гроша з коня, а в 1320 р. скасував для купців польського міста Торуні. Умови міждержавної торгівлі регулювали спеціальні угоди.

Грошова система Галицько-Волинського князівства була адекватною періоду Київської держави. У літописних джерелах знаходимо назви «гривня кун», розмінних частин гривні – монета, гроші і денарій. Можливо, що галицько-волинські князі карбували власні монети. Наприкінці XIII ст. з'явився срібний злиток – карбованець, що дорівнював половині срібної гривні.

Монголо-татарська навала і васальна залежність від монголо-татарської держави Золота Орда зумовили такі негативні наслідки:

- контроль з боку ханської адміністрації, політична залежність, коли ярлик на княжіння надавав золотородинський хан. Населення платило дань – різні «ординські тягости» (татарщину): поплужне (поземельний податок від плуга), корм (утримання ханських чиновників), ям (надання підвод для ханських чиновників), тамгу (мита), войну (спорядження людей у військо під час походів). Від податків звільнялася церква, обов'язком якої було підтримувати владу хана. Данину, або татарщину, брали хутром, збіжжям, грішми, спочатку – ханські баскаки, пізніше – українські князі;

- величезні людські втрати, спричинені масовою загибеллю, полоном і вивезенням населення до Золотої Орди, постійними походами на руські землі, повільне відтворення населення, внаслідок чого Наддніпрянщина залишалася малозаселеною до кінця XVI ст.;

- господарське спустошення багатьох районів, занепад і зникнення окремих ремісничих спеціальностей і технологій, послаблення товарності виробництва. В ювелірній справі втрачено секрет виготовлення перегородчатої емалі, у скловиробництві – скляних браслетів, зменшився асортимент гончарних виробів. У літописах збереглися лише згадки про окремі поселення. Повільно відбудовували старі міста, зруйновані ординською навалою. Активною містобудівельною діяльністю займалися Данило Галицький і його брат Василько Романович. Зводилися фортифікаційні споруди, зокрема у Холмі та Львові;

- були перервані торговельні відносини з країнами Сходу;
- почалося економічне відставання від країн Західної Європи.

5.3.4. Господарський розвиток українських земель під владою Польщі та Литви, його відображення в документальних джерелах

У другій половині XIV ст., коли в Західній Європі утворилися централізовані держави, почався період недержавності українських земель. *Велике князівство Литовське* впродовж 1352–1362 рр. приєднало їх більшу частину (Чернігово-Сіверщину, Київщину, Поділля, східну частину Волині). Українські землі впродовж 1360–1394 рр. мали статус удільних князівств-земель на чолі з представниками династії Гедиміновичів. Землі поділяли на повіти, на які князі призначали намісників – державців або старост, що виконували адміністративні, судові та військові функції. Адміністративна реформа кінця XIV ст. перетворила князівства на намісництва з литовською адміністрацією. Відновлення в середині XV ст. Київського та Волинського князівств було нетривалим. У кінці XV ст. адміністративний устрій охоплював Київське, Волинське, Брацлавське воєводства. Відбулася соціальна стратифікація, юридично уніфікувалися права таких соціальних верств, як шляхта (дрібна шляхта або зем'яни, пани і пани-князі), та різних груп селянства. З великих феодалів-магнатів складалася великокнязівська рада («пани-рада»), за згодою якої великий князь видавав закони і розпорядження.

Польська держава – Корона польського королівства – загарбала Галичину і Західну Волинь (Холмську і Белзьку землі). У 30-х рр. XV ст. до Корони увійшло Західне Поділля. За адміністративною реформою були створені Руське (Львівська, Галицька, Перемишльська, Саницька землі) з Холмщиною, Белзьке з Буським повітом і Подільське воєводства. Українські землі впродовж майже ста років жили за «руським правом».

Закарпаття загарбала Угорщина, а Буковина увійшла до складу Молдавського князівства.

Аграрні відносини на українських землях у Польському королівстві характеризувалися переходом княжих земель у власність польського короля (ввійшли до королівщини) або польської шляхти. Українські бояри мали підтвердити право на землю та отримати від короля ствердні грамоти. Однією з умов підтвердження власності на землю було прийняття католицької віри. Внаслідок цього бояри втрачали землі, емігрували до Литви. Частина бояр лише частково здобула право на шляхетство, утворивши групу «ходачкової» шляхти, інші стали замковими слугами, навіть селянами.

Руське боярство, не вдовольняючись своїм становищем, стало ініціатором зрівняння у правах з польською шляхтою. Привілеї короля Владислава II Ягайла в 1430-х рр. поширили на руські землі «польське право»: польський адміністративний і судовий устрій, шляхетське самоуправління. В кожній землі були запроваджені земський (шляхетський) і гродський (міський) суд, останній також у великих містах. Створені місцеві сеймики шляхти та Люблінський коронний трибунал. Руські бояри отримали права польської шляхти: феодалну власність на землю, визначені умови військової служби, самоврядування (набули чинності шляхетські земські суди). Однак у маєтках галицького боярства селяни платили податки з кожного лану більші, ніж польські селяни. Існувала також *стація* – безплатне утримання короля та його двору під час поїздок по країні. Польська колонізація стала важливим чинником впливу на господарство українських земель. Вона зумовила окатоличення та денационалізацію українського населення.

Зростало велике феодалне землеволодіння, насамперед польської шляхти. У львівській землі за період 1440–1480 рр. поляки стали власниками 2/5 поселень. Зміцніли економічні позиції католицької церкви. Православні священики сплачували податок – один злотий з церкви.

На селян поширилося «німецьке право» (в історіографії – *ланова реформа*). Були скасовані земельні права дворища, його відповідальність за сплату податків і виконання повинностей селянами, копний суд. Створювалися села з регулярною системою полів. Кожен селянський (кметський) двір отримував у користування лан землі (16,8 га) за трипільною системою, платив фіксовану грошову ренту (чинш) і виконував повинності. У громадах адміністративні та судові функції на основі локаційних грамот виконували старости (війти, солтиси). Вони отримували два лани землі, були звільнені від чиншу або сплачували лише шосту його частину, що стягувалася з населення на користь феодала, мали право будувати млин або корчму. У горах і передгір'ях, на землях малопродатних для рільництва, селяни жили на основі «волоського права», сплачуючи натуральну ренту худобою та дичиною.

У другій половині XV ст. на українських землях у складі Польської Корони *почався розвиток фільваркової системи організації сільського господарства*. Перебудова вотчинного господарства була пов'язана з розвитком товарно-грошових відносин у країнах Західної Європи і зростанням ринку сільськогосподарської продукції.

Феодальна залежність селян почала переростати у феодально-кріпосницьку. Загальнопольське законодавство обмежувало свободу їхньої господарської діяльності та переходу, прикріплювало до землі. Термін переходу обмежувався різдвяними святами за умови виплати власнику землі викупу. Селянин, щоб залишити маєток феодала, мав посадити на свій наділ іншого господаря. Щотижневою стала відробіткова одноденна рента з лану.

Аграрні відносини українських земель у складі Великого Литовського князівства ґрунтувалися на сеньйорально-васальних відносинах. Великий князь вважався господарем усієї землі (поділ земель на власність князя (домен) і державні відбувся наприкінці XVI ст.). Феодали володіли землею на основі бенефіцію. Ієрархія сеньйорально-васальних відносин закріплювалася в угодах і присяжних грамотах. Землі надавалися «до воли и ласки господарской» або «до живота». Їх могли передавати у спадок лише з дозволу сеньйора, якщо наступний власник продовжував служити у війську. Таке правило поширювалося на всі види земель – спадкові, куплені, вислужені. Військово-службовий стан (шляхта) утворювали різні соціальні прошарки, що бажали служити у війську князя і могли утримувати себе в період походів.

На українських землях руські феодали зберігали землі, на які були видані князівські грамоти, а вислужені та куплені землі – за умови документального підтвердження. Феодали зобов'язувались служити великому князеві як васали і коритись владі удільного князя. Після ліквідації уділів наприкінці XIV ст. землі на умовах бенефіцію отримували князівські намісники (старости), призначені в землі-намісництва. У свою чергу вони розподіляли землі між старостами повітів, місцевими князями і боярами. В 1432 р. великий князь Сигізмунд I зрівняв у правах українських православних і литовських феодалів. У 1447 р. польський король і Великий Литовський князь Казимир IV видав привілей, що підтвердив права шляхти на землю, в тому числі українських феодалів. Зростало велике землеволодіння феодалів і церкви.

Панівним типом селянського господарства залишався дим у складі дворища. Майновим і правовим становищем селяни поділялися на різні категорії: данників, тяглових, службових.

Данники, або похожі селяни, вели самостійне господарство на великокнязівській землі, користувалися широкими правами володіння на земельні наділи, могли передавати їх у спадок, дарувати, закладати, однак не могли відчужувати землю без дозволу феодала. Повинності данників обмежувалися натуральним податком. «*Тяглові*», або «*работні*», *селяни* – це колишні закупи і холопи, які вели господарство на надільній землі на основі натуральної ренти або жили у дворі феодала і працювали в доменіальному господарстві. *Службові селяни* відбували службу, пов'язану з охороною кордонів, займались ремісництвом, крім виконання спеціальної служби, притягувалися до відробіткової ренти, сплачували натуральну ренту. У феодальних маєтках також використовували працю рабів, так званої «челяді невільної» та «паробків».

У другій половині XV ст. правовий статус селян уніфікувався, вони стали феодально залежними, розпочався процес їх закріпачення. Селян стали називати «дедизними», «отчизними», «панськими». Привілей 1447 р. Казимира IV забороняв феодалам приймати на свої землі непохожих селян, визначав останнім покарання за втечу, встановлював право вотчинного суду феодалів. Судебник 1468 р. остаточно закріпив судову залежність селян від феодала, передбачав страту підбурювачів до втечі або тих, хто виводив селян від власника землі, регулював покарання селян. За розгляд судових справ селяни платили грішми та збіжжям («повежне», «потюремне», «поколодне»). У 1492 р. земський привілей великого князя Олександра Казимировича підтвердив права феодалів. *Селянське господарство перестало бути самостійним суб'єктом господарювання.*

Виробничими одиницями феодального маєтку (вотчини, держави) були домен і селянське господарство.

Селянські господарства були головним джерелом доходів вотчини. Селяни вели господарство на надільній землі, мали певну господарську ініціативу. Феодальна залежність охоплювала феодальну ренту та повинності. Грошовий чинш становив 12 грошей у XIV ст. і 24–48 – у XV ст. Натуральна рента у вигляді сільськогосподарських продуктів і виробів домашньої промисловості коштувала 2–3 гроша. Грошові платежі були також пов'язані з судово-адміністративними штрафами. Праця селян у доменіальному господарстві мала характер періодичної, а з кінця XIV ст. – регулярно відробіткової ренти (польові роботи, сінокоси) та виконання повинностей, зокрема гужової, будівництва, збирання ягід, риболовлі тощо.

Сільське господарство, зокрема зернова галузь, залишалися основою економіки українських земель. Почалася народна колонізація степу. Розширилися площі орних земель, поліпшувався обробіток ґрунту. Поширеною системою рільництва було трипільля. Посіви за структурою мали у своєму складі зернові, технічні, бобові, городні культури. У XIV ст. почали застосовувати добрива. У тваринництві переважало скотарство і пасовищне свинарство. У великих маєтках розвивалося конярство. Важливе значення мали промисли. У XIV ст. в Україні з'явилися перші пасіки, які поступово поширилися в лісостепових і степових районах. У великій кількості заготовляли віск, з якого виробляли свічки.

Феодальне місто. Зросла кількість міст і містечок. Київ і Львів зберігали провідне місце в господарському житті. Впродовж XIV–XV ст. сформувався стан *міщан – жителів міста, які користувалися міським правом і володіли нерухомістю.* У Галичині, Західній Волині та Західному Поділлі патриціат становили польські та німецькі колоністи, яких у містах була більшість. Проводилася політика національного гноблення українського населення: чинилися перепони в торгівлі, обмежувалися право на окремі види ремісничої діяльності, визначалися для проживання певні частини міста, на них не поширювалося Магдебурзьке право.

Міста були складовою феодального маєтку. У польсько-литовський період королю або великому князю належало 20% міст, церкві та магнатам – 80%. Мешканці міст були феодально залежними, відробляли ренту та різні повинності: гужову, військову, ремонт замків, вносили плату за шлюб, за право займатися торгівлею та ремеслом.

З розвитком товарно-грошових відносин і зростанням значення промислово-торговельної діяльності в економіці країни міста отримують самоврядування на основі так званого *Магдебурзького права*. При наданні Магдебурзького права з міст стягувалась певна сума, визначена у привілеї. Населення звільнялось від натуральних повинностей і сплачувало грошові кошти з торгівлі та промислів. Магдебурзьке право на українських землях було обмеженим: міщани відбували численні повинності, державні намісники самовільно втручалися у справи міст, війта призначав великий князь чи король. Лише міщани Львова мали право самостійно обирати людину на цю посаду. Особливістю королівських міст була наявність *юрідик – земель духовних і світських феодалів, не підпорядкованих міській адміністрації та суду*. Отже, державна влада виступала на захист інтересів феодалів, а не міст, як це було в Західній Європі.

Промисловість. Продовжувався процес формування галузевого характеру промислової сфери. Зростало значення вільного міського ремесла. Ремісники становили значну частину населення міст. Найбільшими промисловими центрами були Київ, Львів, Кам'янець-Подільський, Луцьк. Наприкінці XV ст. у містах було понад 150–200 ремісничих спеціальностей. *Сформувалася цехова система організації ремесла*. Перша згадка про ремісничі цехи датується 1386 р., коли була видана цехова грамота для шевців Перемишля. Впродовж XV ст. цехи поширилися в Україні. У Львові наприкінці XV ст. було 500 ремісників 36 спеціальностей, об'єднаних у 14 цехи.

Причини виникнення, організація та функції, позитивні та негативні характеристики цехів були такими ж, як і в Західній Європі. Пізніше порівняно із Західною Європою утворення цехів пояснюється феодалним характером українських міст. Особливістю цехової організації в Україні було об'єднання майстрів не тільки за професійною ознакою, а й за національними чи релігійними. Цехи не мали такої самостійності та політичного впливу, як на Заході. З розвитком ремесла відбувалося соціальне розшарування всередині цехової організації. Важке становище підмайстрів і учнів призвело до утворення в XV ст. *господи – професійної організації підмайстрів*, яка захищала їхні інтереси від утисків цехової верхівки.

Цехові обмеження зумовили появу у містах *позацехових ремісників – партачів і перехожих*, особливо багато їх було в Наддніпрянській Україні. Партачами ставали селяни-утікачі, сільські ремісники і цехові підмайстри, вони були зародком вільнонайманих робітників. Такі ремісники мешкали і працювали переважно в юридиках, не мали права торгувати своїми виробами на міському ринку. У чисельному співвідношенні ця категорія ремісників була невеликою. Ремесло розвивалося також у шляхетських і монастирських, державних маєтках. Держава використовувала працю залежних ремісників на будівництві міст, оборонних споруд, храмів, у суднобудівництві.

Було досягнуто значних успіхів у металургійному та деревообробному виробництві, обробній промисловості, будівельній справі, розвивалися ремесла з виготовлення предметів широкого споживання з дерева, шкіри, тканин і одягу, взуття, виготовлення пряслиць для веретен. Млинарство було монополією феодалів і джерелом значних прибутків. У XIV–XV ст. землі часто надавалися разом з млинами. Млини були водяними. Крім перемелювання зерна, їх використовували у різних виробництвах – валянні сукна, переробці олійних культур, для залізорудної справи, обробки дерева (тартаки).

Розвивалися торгівля, фінансові та грошово-кредитні відносини. Значення **внутрішньої торгівлі** полягало у розвитку товарно-грошових відносин між містом і селом, окремими регіонами українських земель, формуванні місцевих локальних і регіональних територіальних ринків. Обсяги торгівлі визначалися потребами обміну промисловою та сільськогосподарською продукцією, тобто рівнем розвитку міст і ремесла. Організаційними формами торгівлі були крамниці, базари, торги, а з XIV ст. – ярмарки. Суб'єкти торгівлі – міщани, купці, ремісники, феодалі і селяни. Базари і торжки обслуговували місцеві ринки. Проведення ярмарків визначали великокнязівські та королівські грамоти. Виникнення та поширення ярмаркової торгівлі свідчило про встановлення внутрішніх економічних зв'язків між регіонами України. Торгівля була роздрібною і оптовою. Укладалися контракти на поставку товарів у великих обсягах. Товарна структура охоплювала аграрну та промислову продукцію. Важливим предметом торгівлі була сіль, що постачалася з Галичини і Північного Причорномор'я. Торговців сіллю називали солениками, а пізніше – чумаками і коломийцями. В XV ст. зросло значення торгівлі зерном.

Зовнішня торгівля українських земель мала три спрямування: західноєвропейське, середземноморське і східне. Центрами як міжнародної, так і транзитної торгівлі, були Львів, Луцьк, Київ, Кам'янець.

Товарна структура експортної торгівлі практично не змінилася. Вона охоплювала продукцію лісових промислів і ремесел. У XV ст. почали вивозити за кордон худобу, зерно, деревину. З європейських країн ввозили італійські та англійські тканини, полотна, залізо, сталь, металеві вироби, зброю, золото, ювелірні та кришталеві вироби, віконне скло, папір, вина, оселедці. З Сходу надходили шовкові та парчові тканини, оксамит, саф'ян, килими, коні, зброя, прянощі, барвники, ліки, благовонні масла, фрукти. З Криму та Чорноморського узбережжя ввозили сіль. З Росії постачали хутра, металеві та дерев'яні вироби, одяг.

Основні негативні чинники, що впливали на стан торгівлі на українських землях, були такими:

- велика кількість внутрішніх і прикордонних митних комор, передача митного права відкупникам, що значно збільшувало вартість мита;
- державна політика Великого князівства Литовського та Польського королівства, які, на відміну від країн Західної Європи, забезпечували інтереси магнатів і шляхти, що брали активну участь у торгівлі. Феодалі звільнялися від сплати мита, отримували право збирати його у своїх володіннях;
- польський уряд прагнув монополізувати зовнішню торгівлю України. Українських купців обмежували у праві займатися торгівлею. Вони зазнавали грабежів з боку шляхти, міські жителі громили українські крамниці;
- окремі міста, торговельні та ремісничі корпорації мали спеціальні привілеї, що перешкоджало вільному розвитку торгівлі. Складське право і шляховий примус зобов'язували купців перевозити товар тільки визначеними шляхами;
- дискримінації з боку королівської адміністрації зазнавали вірменські, єврейські та московські купці. Їх примушували продавати товари за зниженими цінами великими партіями, стягували непомірно високі мита, під різними приводами арештовували і вимагали викупу.

Розвивалися грошово-кредитні відносини. У XIV–XV ст. на українських землях у грошовому обігу були литовські динарії, чеські, татарські, угорські, італійські, молдавські, генуезько-кримські монети, золотоординські дірхеми, але переважав празький грош (3,7 г чистого срібла); 64 гроші становили празьку гривню, що витіснила з ринків Східної Європи інші монети та стала основою польської грошової системи. Краківський монетний двір у 1336 р. почав карбувати грош за взірцем празького. *Монетарна реформа Казимира III у 1367 р. запровадила лічильну гривню з польських 48 грошів.* Внаслідок обезцінення (зменшення кількості срібла) польських грошів у XV ст. поширився угорський дукат (3,5 г чистого золота). У Польщі він отримав назву «червоний злотий».

Розвиток лихварства зумовив появу в XV ст. перших банківсько-торгових домів, які проводили *кредитні операції*. Кредит надавали під заставу майна. Зародилася іпотечна система (землю приймали в заставу). З'явилися векселі. Відсоткові ставки були високими (50–100%); державне законодавство намагалося їх регулювати.

Для фінансово-податкової системи характерним було становлення постійних податків. У Польському королівстві стягували прямий земельний податок з селянського лану в розмірі 12 грошів, за Кошицьким привілеєм (1374) – 2 гроші, на українських землях – 4. В XV ст. держава повернулася до старих податкових ставок. Селяни платили земельний податок як складову феодалських платежів. Церковна десятина мала традиційну форму снопової десятини (селянин не міг звозити врожай з поля до її сплати) або стабільного платежу грошми чи продуктами, розміри якого не поступалися чиншу. Стація перетворилася на податок для утримання польського війська. Справлялися податки на млини, корчми, рудники, з людей, які займалися вівчарством, працювали за наймом. Міське населення платило податок з рухомого і нерухомого майна – шос у розмірі 4% від суми, на яку було оцінено майно. Непрямий податок – акциз – з'явився в 1459 р. Ним обкладалися алкогольні напої.

У Великому князівстві Литовському сукупною податковою одиницею було дворище. Головним загальнодержавним щорічним податком був земельний (серебщина, подимщина, воловщина, поголовщина). Селяни виконували державні повинності. Поступово стація стала постійним податком і збиралася грошми. На користь церкви селяни сплачували десятину. В 1447 р. за привілеєм польського короля і великого литовського князя Казимира III шляхетських і міщанських підданих було звільнено від сплати серебщини, гужової повинності, косіння сіна. Серебщина стала тимчасовим податком, розмір якого встановлював великий князь за радою феодалів на утримання війська і підготовку до війни. Цей привілей значно зменшив доходи великого князя і посилив його залежність від феодалів.

Навчальний тренінг

Основні поняття: західна цивілізаційна система, східна цивілізаційна система, концепція «соціальної фізики» Ібн Хальдуна, Західнохристиянська і Східнохристиянська цивілізації, феодалське господарство, романський і обцинногенний феодалізм, громада-марка, феодалська власність на землю, алод, бенєфіцій, фєод, сєлянський надїл, альєнди, фольклєнд, боклєнд, їмунїтет, сєньйорально-васальна система, комендація, прекарні відносини, фєодальна залежність населєння, фєодальна рєнта, крїпосне право, фєодальний маєток, сєньйорія, манор, майорат, баналїтет, сєрвітути, сєрє, вїплан, фрїгольдєр, комутація і рє-

комутація ренти, ценз, цензива, копігольдерське землеволодіння, феодалний найм, «польське право», організація сільського господарства на «німецькому праві», фільварок, корпоративний характер феодалної економіки, ломбард, банківський кредит, лихварський кредит, ремісничий цех, торгова гільдія, Ганзейська спілка, левантинська торгівля, лихварський кредит, комерційний кредит, ломбард, схоластика, вчення томізму, концепція «справедливої ціни» Т. Аквінського, «Жизнь», окняжіння земель, обоярювання земель, громада-вервь, вотчина, кормління, смерд, закуп, рядович, боярин, данина, шляхта, селяни-данники, селяни тяглі, селяни службові, ланова реформа, феодално-кріпосницька економіка, фільварково-виробнича система організації сільського господарства, юридика, ремісники-партачі, складське право, гривня, данина, акциз, «Руська правда».

Питання для самоперевірки та контролю засвоєння знань

1. З'ясуйте ознаки аграрно-ремісничого феодалного господарства.
2. Визначте закономірності та особливості генезису феодалної економіки провідних країн Західної Європи.
3. Як змінювалися форми землеволодіння та соціально-економічне становище селянства за умов феодалного господарства?
4. Яке історичне значення західноєвропейських міст у розвитку середньовічної економіки? Проаналізуйте функції ремісничих цехів, економічну раціональність і негативні риси цехового ремесла.
5. Чому соціально-економічний лад середньовіччя називають корпоративним?
6. Чи правильне таке твердження: «У XIV–XV ст. у Західній Європі сформувалося як уклад просте товарне виробництво, зароджувалися розвинене товарне виробництво і ринкові відносини»?
7. Дайте порівняльну характеристику господарств Франції, Англії, Німеччини в XI–XV ст.
8. Які питання господарського розвитку відображені у працях Томи Аквінського?
9. Порівняйте процес феодалізації аграрних відносин і формування залежного населення Київської держави та країн Західної Європи.
10. З'ясуйте роль ремесла і торгівлі в господарстві Київської держави порівняно з країнами Західної Європи.
11. Простежте процес утвердження і розвитку феодалної економіки на українських землях у XII–XV ст.
12. Які основні характеристики феодалної вотчини та фільварку? Поясніть відмінність організації сільського господарства на основі «руського права» та «німецького права».
13. Які питання господарського розвитку висвітлюються у «Салічній правді» та «Руській правді»?

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Порівняйте організацію сільськогосподарського виробництва, ремісничої промисловості та торгівлі в умовах феодалної економіки на українських землях та в країнах Західної Європи.

Зразки тестових завдань

Тест 1. Визначте відповідність між перерахованими пам'ятками економічної думки середньовіччя та їх суттю:

1. Цехові (гільдійні) статuti
- а) Інструкція для управителів королівських маєтків щодо організації в них господарства.

2. «Капітулярій про вілли»
- б) Зведення звичаєвого права у франків, яке визначало майнові відносини і захист прав власності.
3. «Руська правда»
- в) Правила, за якими здійснювалася господарська діяльність у середньовічних містах.
4. «Салічна правда»
- г) Зведення норм давньоруського законодавства, яке розкриває господарську систему Давньої Русі.

Тест 2. Нікола Орєм започаткував:

- а) трудову теорію вартості;
- б) теорію соціального прогресу;
- в) металістичну теорію грошей;
- г) теорію народонаселення.

Першоджерела

1. Біблія або Книги святого письма й Нового Заповіту.
2. Коран / пер. и коммент. И. Ю. Крачковского. – М. : Наука, 1986.
3. Аквинский Ф. Сочинения / Фома Аквинский. – М. : Едиториал УРСС, 2002.
4. Прологомены к «Книге поучительных примеров и дивану сообщений о днях арабов, персов и берберов и их современников, обладавших властью великих размеров» // Миротворческая экономическая мысль: Сквозь призму веков : в 5 т. Т. 1 : От зари цивилизации до капитализма / ред. Г. Г. Фетисов ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова ; Благотвор. фонд «Благосостояние для всех». – М. : Мысль, 2004.
5. Введение (ал-Мукаддима). / состав., пер. с араб. и прим. А. В. Смирнова // Историко-философский ежегодник. – 2007. – 2008. – С. 187–217.

Рекомендована література

1. Гринчуцький В. Економічна історія зарубіжних країн : курс лекцій / В. Гринчуцький, Л. Родіонова. – Тернопіль, 2004.
2. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. / Ф. Бродель. Т. 1–3. – К. : Основа, 1997.
3. Злупко С. М. Економічна історія України : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К., 2006.
4. Історія економічних учень : підруч. : у 2-х ч. Ч. 1 / за ред В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання, 2005.
5. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко]; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
6. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.]; НАН України; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
7. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008.
8. Родіонова Л. Економічна історія : навч. посіб. / Л. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
9. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
10. Яковенко Н. Нарис історії середньовічної та ранньомодерної України / Н. Яковенко. – К. : Критика, 2005.

ЧАСТИНА II

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОЇ МАКРОЦИВІЛІЗАЦІЇ (XVI ст. – кінець XX ст.). ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА У СУСПІЛЬСТВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА ЙОГО ВІДОБРАЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ

- ▶ *ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (XVI СТ. – СЕРЕДИНА XVIII СТ.)*
- ▶ *УТВЕРДЖЕННЯ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (КІНЕЦЬ XVIII СТ. – СЕРЕДИНА XIX СТ.). ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ПРО СУТЬ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ*
- ▶ *СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРСТВА ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА УКРАЇНИ В XVI СТ. – СЕРЕДИНИ XIX СТ.*
- ▶ *ГОСПОДАРСТВО ПРОВІДНИХ СУСПІЛЬСТВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ XIX СТ. – НА ПОЧАТКУ XX СТ. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ*
- ▶ *ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В УКРАЇНІ (КІНЕЦЬ XIX СТ. – ПОЧАТОК XX СТ.)*
- ▶ *РИНКОВІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ XX СТ. (1914–1940 РР.)*
- ▶ *ЕВОЛЮЦІЯ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВИТУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В 50–80-Х РР. XX СТ.*
- ▶ *ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО ТРАКТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ (1914–1991 РР.)*

Розділ 6

ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (XVI СТ. – СЕРЕДИНА XVIII СТ.)

- 6.1. Формування Новоевропейсько-Північноатлантичної (Європейської) цивілізації. Вплив цивілізаційних факторів на господарство країн Європейської цивілізації.
- 6.2. Становлення ринкового господарства у країнах Європейської цивілізації. Розвиток меркантилістської доктрини.
- 6.3. Особливості первісного нагромадження капіталу та меркантилізму в провідних країнах Західної Європи та США.
- 6.4. Становлення класичної політичної економії.
- 6.5. Виникнення соціалістичних ідей. Економічні ідеї раннього утопічного соціалізму.

6.1. Формування Новоевропейсько-Північноатлантичної (Європейської) цивілізації. Вплив цивілізаційних факторів на господарство країн Європейської цивілізації

*Упродовж XVI – кінця XX ст. провідною силою світового розвитку була Західноєвропейсько-Північноатлантична (Європейська) цивілізація, господарський розвиток якої визначає становлення, розвиток і функціонування ринкової індустріальної економіки.*¹ Європейська цивілізація стала основою всесвітньої макроцивілізаційної, глобальної системи постіндустріально-інформаційного суспільства.

Загально визнаним початком формування Європейської цивілізації вважається XVI ст.² В економічній науці домінують така періодизація індустріальної економіки:

- XVI ст. – середина XVIII ст. – становлення (генезис) індустріальної ринкової економічної системи, протоіндустріальний період;
- остання третина XVIII ст. – остання третина XIX ст. – ранньоіндустріальна ринкова економіка вільної конкуренції (капіталізм);

¹ Ознаки ринкової індустріальної економіки розкриті у розділі 1.

² В історико-економічній літературі окремі дослідники традиційно межують між Середньовіччям та Новим часом, феодальним і ринковим господарством визначають Англійську революцію середини XVII ст.

• остання третина XIX ст. (від світової економічної кризи 1873–1875 рр.) – кінець XX ст. – утвердження і функціонування розвиненої індустріальної ринкової регульованої та змішаної економіки. Впродовж 1917–1991 рр. у СРСР і країнах Центральної та Східної Європи функціонувала соціалістична економічна система.

Становлення ринкової економіки в XVI – в середині XVIII ст. в історико-економічній науці аналізується як перехідний період від традиційного аграрно-ремісничого до економічного індустріального суспільства/цивілізації. Формування нової економічної системи визначали розвиток ринково-підприємницького, мануфактурного і протоіндустріального господарства, утвердження меркантилізму як доби домінування торгівлі. Це був період поступового поширення економіки в усіх сферах людського життя, підпорядкування економіці всієї цивілізації, розвиток її як економічної.

Процеси, які відбувалися в економічній сфері, сучасна наука досліджує у рамках цивілізаційної та системно-синергетичної парадигми із урахуванням чинників, характерних для політичної, соціальної та духовно-культурної сфер, що оцінюються як загальноцивілізаційні. На думку вчених, ці чинники почали формуватися в умовах господарського піднесення Західнохристиянської цивілізації в XV ст., утвердилися в XVI–XVIII ст.

Політичні чинники. Сформувалися національні держави та новоєвропейські нації. Паралельно формувалися два принципи суспільно-державного устрою: абсолютистський і станово-представницький. У Франції, Іспанії, Португалії станові монархії трансформувалися в абсолютизм, який характеризувався ідеєю божественного права монарха, єдністю держави з церквою, поліцейсько-бюрократичним контролем, уніфікацією та централізацією сфер життя, зростанням значення королівського двору. В Англії, Нідерландах, Скандинавських країнах, Речі Посполитій Польській політичний устрій формувався на основі парламентаризму. Феодальне суспільство поступово змінювалося на правове громадянське, в якому суверенна влада забезпечувала рівність усіх перед законом і право приватної власності на землю і майно. Змінилася розстановка політичних сил: зменшилася значимість дворянства і церкви, зросла купців і підприємців.

Буржуазні революції у Нідерландах (1566–1609), Англії (1640–1650) і Північній Америці (1775–1783) знищили феодальну залежність людини й утвердили право приватної власності на землю і майно. Це сприяло остаточному знищенню феодальної системи господарства та динамічному розвитку ринкової економіки.

Соціально-економічні чинники. Продовжувалася урбанізація міст, в яких склався новий тип соціально-економічних відносин. Розширилося мануфактурне виробництво. Економічна поведінка виробника почала орієнтуватися не на споживчі потреби, а на отримання прибутку, який перетворювали у капітал з метою розширення виробництва, щоб знову отримати прибуток. Товарне мислення замінювалося грошовим. Розвивалися фінансові відносини: активізувалася купецька та банківська діяльність, зросло значення торговельного капіталу, грошей, кредиту. З'явилися національний банк, паперові гроші, асигнації, фінансово-економічне право. В соціальному плані посилились позиції бюргерів, основою свідомості яких була конкретика ділового життя, визначена у прибутку. Місто залучало до товарно-грошових відносин село. Селяни звільнилися від феодальної залежності. Сформувався соціальний тип вільної людини, яка володіла приватною власністю та була самодостатнім суб'єктом

суспільних відносин. Поліпшилася демографічна ситуація: у 1450 р. населення Європи становило близько 55 млн. осіб, до 1500 р. – вже 80–100 млн. осіб.

Духовно-культурні чинники. Інтелектуально-духовне оновлення Західної Європи було пов'язане з Реформацією XVI ст., Відродженням (XVI–XVII ст.) і Просвітництвом XVIII ст.

Епоха Відродження утвердила індивідуалізм, ідею продуктивної економічної діяльності та багатства, формувала ділову людину. Відбулася *Перша наукова революція*, змістом якої було становлення наукової системи об'єктивних знань про природу і світ на основі нового методу пізнання Декарта–Ньютона, що отримала назву класичної. Наука нового проголошувала спрямованість на вирішення практичних завдань для благополуччя людей. Формувалася новоєвропейська філософія. Основою наукового мислення стали методи емпіризму (досвіду), раціоналізму (діяльності людського розуму в процесі досягнення істини), механіцизму (законали механіки переносилися на суспільство), спільності об'єктивних законів розвитку природи і людського суспільства, експерименту, індуктивний і дедуктивний, причинно-наслідкового аналізу, наукової абстракції. В соціальній філософії утверджуються теорія правового порядку і суспільного договору, природного права, рівності, свободи, людської особистості. Розвивається *філософія економіки*, спрямована на пізнання сутності економічних явищ ринкового суспільства (багатства, грошей, приватної власності, вигоди, прибутку, вартості, праці тощо), що започаткувало *теорію економіки – політичну економію*. Сформувалася ідея історичного прогресу, яка в добу Просвітництва розвинулася у теорію суспільного прогресу. Почали видавати енциклопедії з різних галузей знань, формувалися європейські національні мови. Формою організації науки стали гуртки, національні академії (Англія, Франція).

Найбільші природничі наукові досягнення: теорія та закони руху небесних тіл, нескінченності Всесвіту, відкриття нових зірок в астрономії; кінематика, динаміка, опірність матеріалу, акустика, гідростатика у фізиці; основи механіки, закон всесвітнього тяжіння; виокремлення алгебри й аналітичної геометрії як самостійних наук. Досягнення науки і техніки започаткували *науково-технічний прогрес*, формувалися передумови індустріального технологічного способу виробництва.

Реформація як суспільний рух проти католицької церкви за істину Святого Писання, догматизму і схоластики теологічної думки, за звільнення людини від обмежень підприємницької діяльності утвердила на частині території Європи *протестантизм* – релігійне вчення, яке заперечувало необхідність католицької церкви як посередника між церквою та людьми і Богом, закликало віруючих до самостійного вивчення Біблії, активної участі в господарській діяльності в ім'я Бога. Протестантизм стверджує, що праця, нагромадження багатства, підприємництво та діловий успіх є богоугодною справою, а насолода багатством і нераціональне споживання – гріх. Розвинулася трудова етика, розуміння праці еволюціонувало від засобу існування до обов'язкової та значимої умови божественної благодаті. Праця розглядалася як мета всього життя людини. Німецький економіст М. Вебер писав, що із XV ст. формувався «дух капіталізму» – менталітет, спрямований на збагачення на основі професійної діяльності, який поєднувався зі свідомим обмеженням витрат на споживання та аскетизмом. Етика протестантизму стала основою системи

практичного раціоналізму, що реалізувався в «економізації» ведення господарства, формування ділової людини (людини меркантильної, Homo market) і ділової моралі.

Зовнішня експансія, пов'язана з великими географічними відкриттями, була об'єктивним виявом змін у соціально-економічному, політичному та культурному розвитку Західної Європи. *Великі географічні відкриття* – це сукупність найважливіших географічних відкриттів європейських мандрівників упродовж кінця XV–XVII ст.: відкриття морського шляху з Європи в Індію через Атлантичний океан португальськими експедиціями Бартоломея Діаса у 1486–1487 рр., Васко да Гами у 1497–1498 рр.; відкриття іспанською експедицією Христора Колумба у 1442 р. Америки, її освоєння наступними експедиціями у 1493–1504 рр.; відкриття Північної Америки у 1497–1498 рр. іспанською експедицією Дж. Кабота; перша навколосвітня подорож експедиції Фернандо Магеллана в 1519–1522 рр., яка обігнула американський континент і вийшла в Тихий океан; освоєння англійцями і французами Північної Америки, росіянами – Північної Азії, голландцями – Австралії. До 1600 р. європейці дослідили 310 з 510 млн. кв. км земної поверхні.

Передумовами великих географічних відкриттів були:

- нестача грошей і зростання значення золота як матеріалізації багатства. Срібні родовища у Німеччині вичерпалися. Дорогоцінні метали як засіб обігу не забезпечували розвиток торгівлі. Торгівля зі Сходом мала пасивний баланс. Внаслідок цього абсолютистські монархії шукали джерела поповнення державного скарбу, маючи при цьому політичні можливості для організації великих географічних експедицій;
- криза левантинської торгівлі внаслідок зруйнування традиційних торговельних шляхів зі Сходом після захоплення турками-османами Південно-Середземноморського та Азово-Чорноморського басейнів, арабами – Аравійського півострова;
- ускладнення континентальної караванної торгівлі внаслідок феодального роздроблення Золотої Орди. Торговля італійських міст із Сходом через м. Олександрію була незручною. Західноєвропейські купці намагалися знищити торговельну монополію італійців;
- значна верства збіднілого португальського й іспанського дворянства могла стати потенційною загрозою політичній стабільності.

В Європі визначилися дві тенденції розвитку. В країнах на захід від річки Ельба формувалася ринкова економіка. У країнах на схід від Ельби (у Центральній та Східній Європі) визначальним було утвердження феодально-кріпосницької системи господарства, їх перетворення на аграрно-сировинний придаток до промислово-торговельних країн Західної Європи. В історіографії цей процес отримав назву «повторне закріпачення селян» і передусім стосувався східнонімецьких земель. Сучасна історико-економічна наука вважає, що в Європі кріпосне право в XVI–XVIII ст. утвердилося вперше, а використання такого терміна зберігається традиційно.

Аграрний розвиток визначав перехід від чиншової до доменіально-відробіткової системи господарства:

- землеустрій у феодальних маєтках збільшив землі домену за рахунок громадських земель і селянських господарств. Доменіальне господарство феодального маєтку стало основним економічним суб'єктом аграрної економіки. Діяльність феодального маєтку спрямовувалася на збільшення обсягів виробництва і збуту;

- обезземелювання селян, зменшення кількості та розмірів селянських господарств, обмеження їх господарської самостійності. Феодальна залежність селян трансформувалася у кріпосну, що було закріплено державним законодавством, посиляся майнова диференціація селянства із подальшим її переростанням у соціальну;

- рекомутація ренти – переважання відробіткової ренти за умови збереження грошової та натуральної;

- зростання товарності сільського господарства, орієнтація на зовнішній ринок.

Кустарна і мануфактурна промисловість, національний ринок формувалися повільно. Особливістю промисловості були мануфактури на основі кріпосної праці.

Утвердження феодально-кріпосницького ладу і повільне становлення ринкових відносин зумовили такі політичні та економічні чинники:

1. Розвиток товарно-грошових відносин, зростання цін на сільськогосподарську продукцію та міжнародна торгівля зерном стимулювали розвиток підприємницького характеру феодальних маєтків. Дворяни намагалися зберегти доходи, які зменшувалися через обезцінювання фіксованої грошової земельної ренти внаслідок революції цін.

2. Збереження дворянської землевласності, феодальної залежності селянства і ренти. Дрібноселянське господарство не могло забезпечити швидке збільшення грошової ренти. Відробіткова рента розглядалася як найшвидший реальний засіб підвищити товарність сільського господарства в умовах його екстенсивного розвитку.

3. Чисельність і густота населення, які є матеріальною передумовою поділу праці, були низькими, колонізаційний земельний фонд створював можливості для його освоєння.

4. Менший рівень урбанізації порівняно із Західною Європою, аграрний характер міст, що уповільнювало місцеві ринкові зв'язки. Феодали панували над бюргерством.

5. Великі географічні відкриття віддалили ці країни від головних шляхів світової торгівлі.

6. Панування феодальної політичної системи, розвиток перехідної форми політичного панування феодалів – абсолютизму.

7. Слов'янські народи, крім російського, не мали державності та належали до багатонаціональних держав: Російської й Австрійської імперій, Речі Посполитої Польської, Туреччини. Народні рухи в Чехії, Угорщині й Росії на початку XVII ст. були придушені, внаслідок чого не були закріплені прогресивні тенденції розвитку.

6.2. Становлення ринкового господарства у країнах Європейської цивілізації. Розвиток меркантилістської доктрини

Становлення ринкової економіки охоплює два процеси: формування основних ознак підприємницького ринкового господарства та розклад і знищення феодального господарства.

Розвиток продуктивних сил, який в економічній літературі оцінюється як формування протоіндустріальних відносин, став матеріальною основою

становлення ринкової економіки. На основі розвитку техніки і наукових знань відбувалася еволюція технологічного способу виробництва від ремісничо-інструментальної праці до складної кооперації та мануфактур. З'явилися нові знаряддя праці (інструменти, машини) та технології. *Розпочався науково-технічний прогрес.*

Енергетичною основою промисловості стало верхньобійне водяне колесо. У *текстильній* промисловості замість веретена і вертикального ткацького верстата застосовували самопрядку (пряла і намотувала нитки), горизонтальний і стрічковий ткацькі верстати, сукновальні водяні млини, в'язальні машини. Виробляли сукняні, шовкові та бавовняні тканини, панчохи. У *видобувній* промисловості будували шахти зі штреками і штольнями, було механізовано відкачування насосами води із шахт, підняття, дроблення і промивання руди. У *металургії* запанувало доменне виробництво чавуну, було винайдено спосіб виплавляння заліза, сталі та сплавів кольорових металів, з XV ст. почали використовувати як паливо кам'яне вугілля. У *металообробній* промисловості з'явилися важкий механічний молот, найпростіші токарний, свердлильний, шліфувальний та гвинторізний верстати. Удосконалювалася вогнепальна зброя, з'явилися мушкети, пістолети, гармати. У *суднобудуванні* було створено нові типи кораблів: баржі, каравели вантажністю до 2000 т. Утворилися *нові галузі*, у тому числі хімічна, паперова, друкарська, годинникарство. Було винайдено телескоп, мікроскоп, термометр, барометр, гідрометр, видрукувано географічний атлас.

Первісне нагромадження капіталу. Науковий аналіз переходу до ринкової підприємницької економіки вимагає визначення характеру первісного нагромадження як вихідного пункту становлення ринкової економіки, відповіді на питання: чому засоби виробництва сконцентрувалися лише в руках обмеженої кількості осіб.

В економічну науку поняття первісного нагромадження капіталу (ПНК) ввів А. Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства» (1776). Теоретичний і фактологічний аналіз цього процесу дав змогу К. Марксу в середині XIX ст. зробити висновок про абсолютний загальний закон капіталістичного нагромадження капіталу.

Сутність первісного нагромадження капіталу як історичного процесу полягає у формуванні умов, необхідних для розвитку приватнопідприємницької ринкової економіки. По-перше, це нагромадження грошових ресурсів і матеріальних цінностей, у тому числі засобів виробництва, які включаються у ринковий обіг, що перетворює ці накопичення на капітал; по-друге, примусове відокремлення виробників від засобів виробництва (у процесі обезземелювання селян та розорення ремісників, руйнування дрібного селянського та ремісничого виробництва) та перетворення їх на найманих працівників, які продають свою робочу силу. Формувалися капіталістична приватна власність, соціальні стани найманих робітників і підприємців – власників промислового, аграрного, торговельного і банківського капіталів.

Первісне нагромадження капіталу відбувалося в Англії з кінця XV – XVII ст.; у Франції – в XVI–XVIII ст.; у Німеччині та Росії – з кінця XVII ст. У кожній країні цей процес мав національні особливості.

Економічна думка по-різному оцінює основні джерела первісного нагромадження капіталу. З погляду представників новітньої німецької історичної школи їх визначають:

- земельна рента, яку отримували землевласники; торговельна та лихварська діяльність євреїв, до яких переходили доходи великих землевласників, коро-

лів, римських пап; торговельна діяльність флорентійців і голландців; заморська торгівля, доходи від якої у таких містах, як Венеція, Генуя, Любек, Брюгге, в XIV–XV ст. вкладалися у розвиток мануфактурного виробництва;

- прямиий зв'язок між утвердженням ринкової економіки в Західній Європі та протестантизмом. Протестантська етика виробила та утвердила у свідомості людей цінності трудового обов'язку, професіоналізму, ощадливості, дисципліни, раціональності, без яких утвердження капіталізму було б неможливим. Вчений писав, що локомотивами історії є матеріальні інтереси людей, спрямованість яких визначає пануюча релігійно-світоглядна система, котра має свою господарську етику.

Сучасна наука визначає багатоваріантність джерел первісного нагромадження капіталу. Сприятливими факторами були морський розбій та піратство, пограбування колоній, розвиток національного ринку і торгівля, зокрема зовнішня (торгівля колоніальними товарами), система державного боргу та позичок, відкуп податків, ринкова трансформація сфер народного господарства, капіталізація додаткової вартості. Важливе значення мала протекціоністська політика абсолютистських монархій, що сприяла розвитку національної промисловості та торгівлі шляхом запровадження системи митних заходів і субсидій, заборони вивезення грошей, обмеження імпорту та сприяння експорту національної продукції, завоювання ринків збуту, що відповідно забезпечувало активний торговельний баланс.

Важливе значення для становлення ринкових відносин мали соціально-економічні наслідки великих географічних відкриттів. Сформувалася колоніальна система. Впродовж XVI ст. найбільшими колоніальними імперіями були португальська та іспанська. Влада португальців утвердилася від Перської затоки до Японії. Іспанія володарювала в Новому світі (Південній Америці), Африці (в Тунісі, на Канарських островах і островах Зеленого мису) та в Азії (на Філіппінських, Молуккських островах). У XVII ст. – першій половині XVIII ст. голландці ліквідували монополію Іспанії та Португалії. Володіння Нідерландів охопили території в Індії, на Цейлоні, Південної та Західної Африки, в Бразилії, Північній Америці. У другій половині XVIII ст. найбільшою колоніальною імперією стала Англія, яка утвердилася в Індії та Північній Америці. Франція колонізувала Канаду (Нову Францію), острови Вест-Індії, Гвінею. Колоніальне пограбування і колоніальна торгівля були важливим джерелом первісного нагромадження капіталу. Нееквівалентна торгівля з колоніями мала споживацький характер.

Почав формуватися світовий ринок товарів, капіталу та праці. Торговельні шляхи перемістилися з країн Середземномор'я в Атлантичний, Індійський, Тихий океани, внаслідок чого Середземне море втратило значення головного торговельного шляху. Змінилися економічні центри Західної Європи. Міста Італії, Південної Німеччини та Ганзи втратили середньовічні монополії та занепали. Столицями світової торгівлі на початку XVI ст. були Лісабон і Севілья, із середини XVI ст. – Антверпен, у XVII ст. – Амстердам, а в XVIII ст. – Лондон. Існувала так звана «трикутна» торгівля. Торгували європейськими промисловими товарами, африканськими рабами, американськими (тютюном, кавою, какао, чаєм, цукром, рисом) і східними товарами. Обсяги торгівлі зростали, оскільки було скасовано середньовічні обме-

ження. Наприклад, прянощів надходило в Європу в 30 разів більше, ніж у період венеціанської торгівлі. З'явилися нові товари (тютюн, кава, картопля тощо).

*Відбулася так звана **революція цін** – постійне зростання цін на промислові та споживчі товари упродовж XVI ст.* Це перший інфляційний процес в історії Європи. Науковці визначають комплекс причин: здешевлення вартості золота і срібла, які впродовж XVI ст. у великій кількості привозили до Європи з Америки (в Європі загальний обсяг золота збільшився вдвічі, срібла – втричі), девальвація грошей, бюджетні дефіцити, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва і неможливість забезпечити потреби городян, зростання податкового навантаження, війни.

Революція цін вплинула на розвиток європейського та національних господарств. В Іспанії почався занепад торгівлі та промисловості. Голландське купецтво, яке займалося посередницькою торгівлею, багатіло. Пришвидшилися розвиток грошового обігу і розклад натурального господарства. У промисловості поряд з ремісничою формувалися кустарна і мануфактурна форми виробництва, зросли прибутки, зменшилася реальна заробітна плата. В умовах зростання цін на сільськогосподарську продукцію фіксована феодална рента знизила ефективність феодалних маєтків, що призводило до розорювання їхніх власників. Вони у свою чергу збільшували орендну плату, ліквідували селянське землекористування. Формувалося підприємницьке дворянство. Відбувалася пауперизація міста та села.

Європа виявила свою економічну перевагу, стала лідером світового економічного розвитку. Світова економіка розвивалася як моноцентрична. Європейська матеріальна культура вплинула на американську та африканську. В Америку було завезено коней, овець, велику рогату худобу, а також зернові, виноград, оливкові дерева, каву, рис. В Африці почали вирощувати пшеницю, маніок, квасолю, рис, чай, а в Китаї – арахіс і кукурудзу.

Первісне нагромадження капіталу стало вихідною точкою підприємницького розвитку господарства. Сформувалися капіталістична приватна власність і ринок вільнонайманої праці.

Торгівля перетворилася на визначальну сферу економіки в XVI–XVII ст. Відбувався перехід від замкнутого грошового господарства міст і локальних ринків до національних ринків та національних грошових систем. Національне багатство стало виражатися грошима – загальним еквівалентом товарної економіки. Формувався ринок за територіальною належністю – національний, європейський, світовий; за структурою – товарів, капіталу, праці. Морська торгівля переросла в океанську. Збільшилися обсяги внутрішньої і зовнішньої торгівлі. Зросли масштаби ярмарків, на яких утвердився як платіжний засіб *перевідний вексель*. Створювалися національні торгові компанії. В XVI ст. виникли *товарні біржі* – нові форми організації торгівлі (пред'являли лише взірці товарів). *Фінансові відносини* характеризували зачаткування складання державних бюджетів, поява державного боргу, розміщення державних облігацій серед населення, становлення централізованої системи прямих і непрямих податків. Оподаткування зберігало становий характер. Розвивалася страхова справа. Формувалася сучасна банківська система і окреслилися її базові функції: депозитарна, кредитна, посередницька щодо платежів і здійснення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, валютна. Банки забезпечували

безготівковий грошовий обіг, застосовували індосамент, що означало виникнення грошей, забезпечених депозитами. Банк Ліона ще в XV ст. уперше прийняв акцепт комерційних векселів; банк Венеції увів у Європі паперові гроші; банк Стокгольму став першим емісійним банком, у 1650 р. випустивши сертифікати на депозити у золотих монетах, які були кредитними документами на пред'явника і перебували в обігу нарівні з грішми на всій території держави. Банк Англії у 1694 р. вперше випустив банкноти сучасного зразка, поєднав емісію з обліком комерційних векселів. У Антверпені (Нідерланди) у 1531 р. засновано *фондову біржу*. Вона виникла як товарна, але швидко перетворилася на місце торгівлі цінними паперами (акціями, вексями, облігаціями), валютою різних держав, що свідчило про розвиток міжнародного кредиту. Фондовий ринок у сучасному розумінні з'явився лише у кінці XVI ст. із посиленням емісійної активності держави і появою акціонерних компаній. Напрямок зовнішньоекономічної діяльності країн визначала політика протекціонізму, спрямована на підтримку розвитку національної економіки.

Торгівля розвивалася як соціальний інститут, як образ життя. Формувалася колективна система міжнародних відносин. Багатство і гроші стали символом і ознакою часу¹. Торговельний капітал визначає національний і світовий економічний розвиток. Якщо у XVI–XVII ст. держава активно регулювала розвиток торгівлі, то у XVIII ст. визначилася тенденція до саморегульованого ринку.

Промисловий розвиток характеризувався втратою значення ремесла як домінуючої форми виробництва, зростанням ролі кустарної та мануфактурної організаційних форм виробництва (остання запанувала у XVIII ст.). У XVIII ст. промисловий капітал почав визначати економічне зростання.

Важливим чинником промислового розвитку були міжгалузевий і внутрішньогалузевий поділ праці. Виникли нові галузі, професії, поглибилася спеціалізація. В XVIII ст. у ремеслі виокремлювалося понад 200 спеціальностей, зріс рівень професійної кваліфікації робітників.

У своєму розвитку промисловість проходить такі стадії: від дрібнотоварного виробництва до простої капіталістичної кооперації; від простої капіталістичної кооперації до мануфактури; від мануфактури до фабрики.

Упродовж XVI–XVIII ст. на основі простої капіталістичної кооперації праці виникли великі майстерні та сформувалася кустарна промисловість. У містах вона розвивалася на основі перетворення майстра із самостійного підприємця на виробника продукції і появи скупників – посередників між виробником і споживачем; у селах кустарна промисловість формувалася на базі промислів (текстильних, деревообробних, залізородних, виробництва будівельних матеріалів).

Мануфактурна промисловість утвердилася на основі складної капіталістичної кооперації ручної інструментальної праці. Мануфактура – підприємство, засноване на ручній техніці та складній кооперації праці, вільнонайманій робочій силі. Основні типи мануфактур: а) *гетерогенна*, коли виготовлення продукту передбачало виробництво окремих часткових продуктів (наприклад, деталей для годинників); б) *органічна*, коли продукт виготовляли у процесі послідовних часткових операцій;

¹ Базилевич В. Філософія економіки. Історія / В. Базилевич, В. Ильин. – К. : Знання, 2011. – С. 213–214, 220.

в) *розпорошена (децентралізована)*, коли виробничі операції здійснювалися робітниками вдома за умови забезпечення їх засобами виробництва, а збував вироби підприємець; г) *централізована* на основі територіальної єдності виробництва, що утвердилася у другій половині XVII ст.; д) *змішана*, що поєднувала ознаки попередніх.

Становлення мануфактур відбувалося трьома шляхами: 1) торговельний або банківський капітал підпорядковував виробництво; 2) виробник ставав підприємцем; 3) мануфактуру засновувала держава. Переваги й економічне значення мануфактурного виробництва полягали в техніко-технологічному вдосконаленні, спеціалізації виробників, підвищенні інтенсивності та продуктивності праці, зростанні прибутку, створенні матеріальних передумов для машинного виробництва. З розвитком промисловості кількісно зростав робітничий клас, зменшувалася заробітна плата, величину якої регулювала держава в інтересах підприємців.

У сільському господарстві становлення ринкових відносин відбувалося повільніше, ніж у промисловості. Для аграрного розвитку був характерний дуалізм: у Західній Європі розвивалися ринкові відносини, у Східній і Центральній – відбувся перехід від чиншевої до фільварково-відробіткової системи господарства. Наприкінці XVIII ст. функціонували такі *системи розвитку сільського господарства, як селянська, підприємницька, кріпосна.*

Розвиток сільського господарства як важливе джерело первісного нагромадження капіталу мав конкретно-історичні форми в окремих країнах: англійський – радикальний; французький – континентальний; центрально-східноєвропейський – на основі феодално-кріпосницької системи господарства.

В Англії процес первісного нагромадження капіталу набув форми *радикального землеустрою (обгороджування)* і отримав назву «аграрного перевороту». Утвердився аграрний капіталізм, для якого були характерні велика земельна власність капіталістичного типу, підприємницьке господарювання, використання найманої робочої сили. Селянські господарства були знищені.

У країнах Західної Європи завершилося формування приватної земельної власності шляхом скасування станової монополії феодалів на землю та умовного характеру права власності. Земля стала об'єктом купівлі та продажу. Формування дрібної селянської власності (за статистикою того часу – до 50 га землі) відбувалося повільно. Процес її утвердження завершився лише в середині XIX ст. Феодална земельна рента еволюціонувала у капіталістичну ренту й оренду. Використовувалася наймана робоча сила. Формувалася нова організаційна структура господарювання. Феодалний маєток, діяльність якого була засобом реалізації переважно натурально-споживчих потреб власника землі, перебудовувався на підприємницьку структуру, що забезпечувала одержання прибутку. Аграрна структура характеризувалася співіснуванням великих феодалних маєтків і дрібних трудових селянських господарств, що кількісно переважали, але не забезпечували розширеного відтворення, та *сільськогосподарських ферм – агропідприємницьких господарств.*

Зберігалася доіндустріальна технічна основа (плуг з конем, борона, коса, серп). Почали використовувати нові технології: меліорацію земель, удосконалення системи підживлення, зміцнення структури посівних площ шляхом поширення технічних і кормових культур, городництва і садівництва, нові сівозміни (багатопілля,

травосіяння), використання сортового насіння, впровадження стійлової відгодівлі худоби. Розвивалися галузева і територіальна спеціалізація, селекційна та племінна справа. Формувалася тваринницько-рослинницька виробнича структура сільського господарства. Зросли валові обсяги сільськогосподарської продукції, її товарність.

Середньовічні феодальна корпоративність і регламентація економічного розвитку були замінені державним втручанням в економічне життя, підтримкою національної промисловості та експансії національного торгового капіталу на основі теорії та практики меркантилізму та політики економічного протекціонізму. В другій половині XVIII ст. в Англії та Франції набули поширення ідеї економічної свободи та невтручання держави у розвиток виробництва і торгівлі.

Меркантилізм, теоретико-методологічні характеристики. В умовах панування торговельного капіталу в XVI–XVII ст. у країнах Західної Європи економічна думка панувала у формі меркантилізму – першого теоретичного осмислення ринкового господарства, його торговельно-фінансової фази. Це економічна філософія торговців, банкірів і державних діячів, які у невеликих публіцистичних творах наводили пропозиції та рекомендації щодо нагромадження багатства у країні та економічної ролі держави. Меркантилістські погляди розвивалися в усіх країнах, але різнилися залежно від їх політичного та соціально-економічного розвитку. Поняття «меркантилізм»¹ з'явилося у другій половині XVIII ст. у працях А. Сміта і Ф. Кене, які критикували ці економічні погляди.

Сучасна економічна наука розглядає меркантилізм, по-перше, як національну економічну політику держави, спрямовану на збільшення багатства країни, по-друге, як першу концепцію економічного зростання та підвищення національного добробуту шляхом примноження багатства держави у сфері обігу².

Меркантилізм як сукупність економічних поглядів характеризують певні теоретико-методологічні засади.

- *Предметом дослідження* було багатство нації, зокрема сфера обігу, де створюється багатство. Аналізувалися питання організації внутрішньої та зовнішньої торгівлі, регулювання валютних курсів, грошових потоків, організації кредиту. Сфера виробництва (промислового та сільськогосподарського) вважалася матеріальною умовою розвитку торгівлі.

- *Методи дослідження* визначала загальнонаукова парадигма пізнання, що формувалася у філософії.

- *Основні теоретичні положення.* Меркантилісти ввели поняття «*національне багатство*» як кількість грошей, що ототожнювалися із золотом і сріблом або товарними благами у країні. Виділяли *два види багатства: природне*, яке залежить від географічних і кліматичних умов, виявляється у сільському господарстві, торгівлі, та *штучне*, яке виробляє промисловість залежно від чисельності населення, його працелюбності та знань. *Основним джерелом багатства вважалася зовнішня торгівля* на основі нееквівалентного обігу й антагонізму економічних інтересів конкуруючих держав та видобуток благородних металів, праця у сфері якого є продуктивною.

¹ Поняття «меркантилізм» походить від латинського слова «mercari» – «торгувати». В англійській і французькій мовах «mercantile» – «торговий», а італійське «mercante» означає «торговець», «купець».

² В економічній літературі меркантилізм розглядається також як перша школа економічної думки періоду зародження ринкових відносин.

Вартість товару розглядалася як витрати на виробництво або купівлю товару, які залежать від цінності товару і коливання цін на ринку відповідно до природних властивостей золота та срібла, кількості грошей, виплачених за певний товар. *Прибуток* – це перевищення ціни над вартістю товару. Він є джерелом багатства лише для продавця. Тому для збільшення багатства держави необхідно збільшувати експорт і обмежувати імпорт. Внутрішня торгівля не забезпечує зростання національного багатства.

Проблему зайнятості пропонували вирішувати шляхом розвитку капіталомістких експортних галузей, обмеження імпорту та зростання споживання предметів розкоші.

Гроші вважались активним фактором економіки. Псування монети (свідоме зменшення вмісту дорогоцінних металів) негативно впливає на економіку країни: повноцінні монети витісняються з обігу, оскільки населення їх накопичує та використовує в експортно-імпортних операціях.

Досягнення макроекономічної рівноваги забезпечують координаційно-регулюючі державні заходи.

Меркантилізм як економічна політика відображав компромісні інтереси сильної централізованої державної влади та торговельної буржуазії з метою збільшення національного багатства, визнавав пріоритетність державних інтересів над особистими. Основними заходами політики меркантилізму були:

- *політика протекціонізму* (з лат. «protectio» – «захист») – захисту і заохочення розвитку національної промисловості для збільшення експорту готової продукції та забезпечення позитивного торговельного сальдо. Її змістом було встановлення високого ввізного мита на промислові товари, регулювання курсу валют і норми позикового процента, введення прямих обмежень на споживання імпортних предметів розкоші. Митні платежі й акцизи перетворилися на джерело державних доходів і створювали умови для розвитку національної промисловості;

- підтримка експансії національного торговельного капіталу, створення монопольних торговельних компаній;

- розвиток мореплавства і флоту, захоплення колоній.

У розвитку меркантилізму виокремлюють два етапи: *ранній або монетарний меркантилізм (XV ст. – перша половина XVI ст., в умовах слабких торговельних зв'язків між країнами) і зрілий або пізній меркантилізм (XVI–XVIII ст.)*.

Головною доктриною **раннього меркантилізму** був монетаризм, в основі якого лежала ідея **активного грошового балансу**, спрямована на обґрунтування політики нагромадження грошей, золота і срібла у національних масштабах шляхом жорсткої регламентації грошового обігу та зовнішньої торгівлі. Для цього пропонувалися законодавчо-контролюючі заходи: заборона вивозу грошей, золота і срібла; проведення політики протекціонізму; встановлення максимально високих цін на експортні товари; контролювання іноземних купців, які були зобов'язані витратити гроші, отримані за продаж товарів, на купівлю місцевих виробів; зменшення процента на позиковий капітал; за умови панування системи біметалізму фіксація співвідношення між золотими і срібними монетами; максимальне державне втручання. Визначальною функцією грошей вважали функцію нагромадження.

Ідеї раних меркантилістів належать до *металістичної (metallystycheskaya) теорії грошей*, відповідно до якої грошова сутність золота і срібла пояснюється їх природними властивостями.

Представниками раннього меркантилізму були іспанець **Хуан де Маріана** (1536–1624), італійці **Беніто Даванцатті** (1529–1606), **Гаспар Скаруффі** (1519–1584), англієць **Вільям Стаффорд** (1554–1612).

Представники *зрілого (пізнього) меркантилізму*, коли після географічних відкриттів нагромадження грошей перестало бути актуальним, були прихильниками ідеї активного торговельного балансу, *згідно з якою держава стає тим багатшою, чим більша різниця між експортом та імпортом товарів*. Збільшення кількості грошей у країні зумовлює підвищення цін і зростання витрат виробництва, експортні товари дорожчають, що погіршує їх конкурентоспроможність, внаслідок чого держава втрачає переваги на зовнішніх ринках. Отже, цінність грошей перебуває в оберненій залежності від їх кількості, а рівень цін прямо пропорційний кількості грошей, збільшення пропозиції грошей підвищує попит на них і стимулює торгівлю. *Рекомендації мали економічний характер*: більше продавати, менше купувати; розвивати внутрішню торгівлю та завоювати зовнішній ринок шляхом вивозу дешевих товарів і збільшення обсягів продажів; розвивати експортні галузі промисловості, які працюють на вітчизняній і дешевій імпортній сировині; регулювати позиковий процент з метою здешевлення кредиту; забезпечити свободу грошового обігу, вивозити золото і срібло для торговельних угод шляхом посередництва за умови активного платіжного балансу, що в кінцевому результаті приведе до збільшення їх обсягу в країні. Пізні меркантилісти критикували політику держави щодо регулювання валютних курсів і ставки процента, формулювали ідею саморегулювання грошових потоків.

Погляди пізніх меркантилістів започаткували перехід до кількісної теорії грошей та системи монометалізму. Вони розглядали гроші не лише як засіб нагромадження, але і як засіб обігу; визнавали залежність рівня цін від співвідношення кількості наявних коштів та обсягів товарного обороту. Причиною інфляції вважали або збільшення першого фактора, або зменшення другого.

Найбільш відомими представниками пізнього меркантилізму були англієць **Томас Мен** (1571–1641), французи **Жан-Батист Кольбер** (1619–1683) і **Антуан Монкретьєн де Ваттевіль** (1575–1621).

Ідеї та політика меркантилізму мали прогресивне значення для розвитку економічної науки і економічного суспільства:

- започатковано пізнання законів розвитку і внутрішнього механізму функціонування ринкової економіки. Більшість емпіричних висновків і рекомендацій були об'єктивно правильними і в цьому розумінні – науковими. У науковий обіг були введені такі економічні категорії, як торговельний баланс, національне багатство тощо;
- осмислено національну економіку як єдине ціле. Було поставлено питання чинників економічного зростання і багатства країни, економічної ролі держави. Політика меркантилізму сприяла формуванню національного ринку;
- розроблялися питання значення еластичності грошової системи в економічному розвитку, металістичної та кількісної теорій грошей, системи бі- та монометалізму;

• започатковано теорію міжнародної торгівлі, доведено прямий зв'язок зовнішньої торгівлі з внутрішнім розвитком країни, необхідність політики активного протекціонізму. Сформовано доктрину активного торговельного балансу (позитивного сальдо зовнішньої торгівлі).

Англійський вчений ХХ ст. **Дж.-М. Кейнс** позитивно оцінював погляди меркантилістів щодо браку грошей і зростання імпорту як причини безробіття (меркантилісти розглядали безробіття як вияв «лінощів» або «розбещеності»), високих цін як фактора розширення виробництва і торгівлі, зв'язку між обсягом грошей і ставками процента.

З погляду представників класичної політичної економії обмеженість вчення меркантилістів полягала в такому:

- досліджувалася лише сфера обігу, зокрема торгівля. Виробництво розглядалося лише як засіб для забезпечення припливу грошей у країну;
- приріст і нагромадження капіталу розумілися не як результат виробництва, а як результат обміну, особливо зовнішньої торгівлі;
- як зазначав А. Сміт, реалізація ідей меркантилізму приносить вигоду виробникові за рахунок споживача і робить економічну систему неефективною.

У ХVІІІ ст. із утвердженням мануфактурного виробництва та комерціалізацією сільського господарства, зростанням значення промислового капіталу в економіці меркантилізм втратив своє значення як теоретична концепція та економічна політика, поступившись місцем економічному лібералізму, ідеям свободи промисловості та торгівлі. Праці В. Петті (Англія), П. Бугільбера (Франція), фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго) започаткували процес становлення нового напрямку суспільної думки – економічної теорії, її еволюції з філософії економіки у самостійну науку пізнання економічного життя, яка отримала назву «*класична політична економія*»

У 1615 р. А. Монкретьєн у праці «Трактат політичної економії» вперше дав назву економічній науці «політична економія»¹ (political economy) і визначив предмет її дослідження – практичні правила господарської діяльності держави та мистецтво управління нею. У ХІХ ст. економічна теорія утвердилась як самостійна наука. З'явилася спеціальна література. Визначилися методологія і предмет економічної науки: сутність національного багатства, закономірності та джерела його зростання. Термін «політична економія» залишався незаперечним до кінця ХІХ ст.

6.3. Особливості первісного нагромадження капіталу та меркантилізму в провідних країнах Західної Європи та США

Нідерланди – частина герцогства Бургундського, що охоплювала 17 провінцій, з кінця ХV ст. належала Габсбургам, а з 1526 р. – іспанським Габсбургам.

У першій половині ХVІ ст. Нідерланди були однією з найбільш економічно розвинених територій Європи. Розвивалося мануфактурне виробництво з такими галузями, як текстильна (сукняна, шовкова, полотняна), суднобудування, деревообробна, скляна, паперова, килимоткацька, цукрова, миловарна, виробництво зброї.

¹ Поняття «політична економія» складається з трьох грецьких слів: «politicos» – «державний, суспільний», «oikos» – «дім, домашнє господарство» та «nomos» – «правило, закон».

В сільському господарстві частка великої земельної власності феодалів і церкви становила 20–25%, набуло поширення підприємницьке господарство, використовувалася наймана праця, зростала товарність. Сільськогосподарські угіддя розширювалися за рахунок польдерних земель. Промислове значення мало рибальство (виловлювання та торгівля оселедцями). Після великих географічних відкриттів Нідерланди перетворилися на світового торговельного посередника. Місто Антверпен (провінція Брабант) було найбільшим загальноєвропейським валютним і фінансовим центром (торгівлі, кредиту і біржової справи). *Ринкова економіка у державі сформувалася як економічний уклад.*

Політичний режим абсолютистської Іспанії, що зберігав феодальні відносини, фінансово грабував Нідерланди внаслідок стягнення податків, які становили 40% від доходів іспанської корони, обмежував ввезення англійської вовни, забороняв торгівлю в іспанських колоніях. Католицька церква здійснювала репресії проти протестантського населення. Все це обумовило національно-визвольну буржуазну революцію 1566–1609 рр., що охопила 12 іспанських провінцій. У 1579 р. утворилася республіка семи північних Сполучених провінцій Нідерландів (Голландія, Брабанд, Фландрія тощо), визнана Іспанією у 1609 р.

Сполучені провінції Нідерландів у XVII ст. – «взірцева» ринкова держава. Головне значення для економіки держави мала сфера обігу: міжнародна посередницька торгівля, фінансово-кредитні відносини. Нідерланди зайняли місце ганзейських купців у торгівлі з Північною, Центральною і Південною Європою; під час торговельних війн з Іспанією та Португалією створили колоніальну імперію, найбільшою країною якої була Індонезія, і монополізували постачання прянощів і східних товарів. Для експлуатації колоній у 1602 р. були засновані державно-приватна акціонерна Ост-Індська компанія, а в 1621 р. – приватна акціонерна Вест-Індська компанія. Загальний торговельний оборот країни становив 75–100 млн. флоринів на рік. Дивіденди Ост-Індської компанії у 1606 р. становили 67%.

Міста Антверпен й Амстердам були міжнародними кредитно-фінансовими центрами. Значних обсягів досягли комерційний кредит під 5% на позиковий капітал, грошовий ринок і ринок цінних паперів. У 1598 р. засновано Страхову палату. В 1608 р. на Амстердамській біржі вперше введено акції. В 1609 р. засновано Перший амстердамський депозитний і валютний банк. У міжнародних розрахунках використовувалися векселі на пред'явника, платіжні розпорядження (асигнації), цінні папери. Утвердилася система державного боргу, що у середині XVII ст. становив 150 млн. гульденів.

Мануфактурна промисловість набула централізованого характеру. Міжнародне значення мали суднобудування та текстильна галузь. Флот нараховував 15 тис. кораблів і 150 тис. моряків, що становило 75% від світового флоту.

За рівнем капіталізації сільського господарства Нідерланди були передовою країною Європи. Відбувалися технологізація виробництва, галузева (тваринництво, зернові, технічні, кормові культури) та територіальна спеціалізація виробництва. Впродовж 1690–1789 рр. було здійснено меліорацію 2648 га землі. Зросло значення рибальства, в якому було зайнято 100–120 тис. працівників і близько 2 тис. кораблів.

У XVIII ст. Нідерланди втратили економічне лідерство, яке завоювала Велика Британія. Хоч Нідерланди втратили промислову та торговельну першість, але зберегли роль банкіра світу. Причинами економічного відставання були:

- незавершеність буржуазних реформ. Купецько-патриціанська олігархія, яка прийшла до влади, перебувала у конфронтації з підприємцями;
- структура промисловості впродовж XVI–XVIII ст. не змінилася, важка промисловість не розвивалася передусім внаслідок обмеженості природних і людських ресурсів. У 1749 р. відновлено цехи;
- спрямування грошових потоків у сферу обігу, торгівля набула посередницького характеру і не залежала від розвитку національної промисловості. Проводилася політика вільної торгівлі, а не протекціонізму. Дешеві іноземні товари заповнили національний ринок.

Орієнтація Нідерландів на розвиток сфери обігу в умовах становлення індустріального господарства – головна причина поступового зменшення ролі країни у світовій економіці.

Англія – країна класичного первісного нагромадження капіталу та розвитку ринкової економіки.

Упродовж XVI – першої половини XVII ст. в економіці країни сформувався капіталістичний уклад. Мануфактурна промисловість активно витісняла цехове виробництво. Переважали децентралізовані мануфактури у селах. Галузева структура охопила такі галузі, як видобувна (кам'яне вугілля, залізна руда, олово, свинець, мідь), металургійна, металообробна, суднобудування, сукняна, паперова, скляна, шкіряна. Темпи зростання їх валового виробництва були значними: видобуток вугілля за 1551–1651 рр. збільшився в 14 разів, залізної руди – в 3, а кольорових металів – у 6–8. На початку XVII ст. експортували лише сукно, а не вовну.

У сільському господарстві активно відбувалися процеси первісного нагромадження капіталу, становлення ринкового сільського господарства та утвердження великої земельної власності капіталістичного типу. Процес відокремлення англійського селянства від засобів виробництва набув форми *радикального землеустрою – обгороджування*. Англійські лендлорди відмовлялися від системи копігольдерства та відкритих полів, об'єднували розпоршені ділянки землі в єдині масиви (комасація), захоплювали громадські землі, знищували села. Новоутворені великі земельні площі вони здавали в оренду або самі організовували фермерські господарства та отримували капіталістичну ренту. Відбувалася *конверсія землі* – перетворення орних земель на пасовища з організацією товарного тваринництва, переважно вівчарських господарств. Унаслідок «революції цін» і значного попиту на сукняні тканини вівчарство стало вигіднішим, ніж зернове виробництво. Селяни-копігольдери ставали короткотерміновими орендарями (лізгольдерами), найманими батраками або пауперами-бродягами. Пришвидшилася економічна диференціація вільних селян-фригольдерів, які організовували господарство на підприємницькій основі або розорювалися. Масштаби обгороджувань зросли із секуляризацією монастирських земель, які продавалися на комерційних засадах. Аграрні закони XVI ст. – першої половини XVII ст. забороняли обгороджування землі, проте зупинити його не могли. **Процеси, що відбувалися в сільському господарстві, отримали назву аграрного перевороту.**

Англія з розвитком океанської торгівлі опинилася в центрі торговельних шляхів. Вона вела контрабандну торгівлю з іспанськими та португальськими колоніями, у 1588 р. знищила іспанський флот, займалася піратством і работоргівлею, зайняла перше місце у «трикутній» торгівлі. Було створено колоніальну систему та монополні торгові компанії: Московську (1555), Східну (1579), Левантійська (1581), Марокканську (1585), Африканську (1588), Ост-Індську (1600–1857). У 1571 р. було відкрито Лондонську біржу. В XVI ст. сформувався національний ринок.

Теорія раннього меркантилізму опрацьована **Вільямом Стаффордом** у праці «Стислий виклад деяких скарг наших співвітчизників» (1581). Він розглядав питання поліпшення становища населення за допомогою «правильної» торговельної політики. Розвиваючи концепцію грошового балансу, пропонував нагромаджувати грошове багатство у країні шляхом заборони вивезення грошей і псування їх центральною владою, обмеження імпорту мануфактурних товарів, регулювання національної торгівлі. Висловив важливу ідею заміни експорту сировини експортом готової продукції.

Політика раннього меркантилізму знайшла відображення у комплексі заходів державного регулювання торгівлі: контроль за угодами і стягування з кожної угоди мита, дотримання «законів про витрачання», згідно з якими іноземні купці зобов'язані були витратити виручку в Англії, зупинитися у визначених владою квартирах, обліковувати та звітувати щодо торговельних операцій.

Англійські підприємці зайняли важливі політичні та економічні позиції в суспільстві. Одночасно в економіці Англії зберігалися феодальні економічні відносини: право рицарського утримання землі, феодальна рента на півночі та заході країни, цехові правила. Посилилося королівське свавілля: встановлювалися нові податки, державні монополії на мило, вино, вугілля, залізо. Існувала система державного боргу. Зростали ціни на споживчі товари.

Англійська буржуазна революція 1640–1660 рр. ліквідувала феодальні обмеження, проголосила свободу підприємництва та владу нового дворянства і буржуазії.

Друга половина XVII – XVIII ст. – період становлення ринкової економіки у Великій Британії, перетворення країни на лідера світового розвитку (назву «Велика Британія» вживають з 1709 р. після об'єднання Англії з Шотландією).

У *промисловості* провідним стало мануфактурне виробництво. Галузева структура зберігалася, проте зросло значення важкої промисловості. Почалося впровадження простих машини. Частка міського населення становила вже 30%. За темпами і масштабами розвитку англійська промисловість зайняла перше місце в Європі.

У *сільському господарстві продовжувався аграрний переворот (обгороджування)*. Землевпорядкування відбувалося на основі актів парламенту для кожної місцевості. Для їх ухвалення необхідною умовою була згода власників 2/3 землі, якими були один-два лендлорди. Протягом 1717–1796 рр. на пасовища було перетворено понад 75% землі. Наприкінці XVIII ст. перемогла і утвердилася велика земельна власність. Упродовж 1740–1788 рр. кількість ферм зменшилася на 40 тис. Їх середні розміри становили 80–120 га землі. Утвердження аграрного капіталізму призвело до знищення селянського господарства; селяни ставали найманими працівниками у промисловості або емігрували. Було досягнуто успіхів у агрокультури: використовувався

легкий плуг, мінеральні добрива, впроваджувалися складні сівозміни. Зросли валові збори сільськогосподарської продукції – країна вивозила 20% врожаю.

Національний ринок розширювався й утверджувався. Визначальну роль відіграло будівництво шосейних доріг і каналів. Поштовий зв'язок давав 4–6 млн. прибутку. Англійський торговельний і фінансовий капітал став панівним у світовій економіці. Реалізувалися ідеї пізнього меркантилізму. Діяли «закони про нишпорок», що контролювали дотримання іноземними торговцями усіх державних приписів. Навігаційний акт 1651 р. заборонив іноземним кораблям каботажне плавання між англійськими портами і дозволив постачати товари лише своєї країни, підтвердив монополію англійських купців на торгівлю з колоніями Англії, ввів для іноземних купців подвійне мито. В 1792 р. Велика Британія мала позитивне торгове сальдо більш як 5 млн. фунтів стерлінгів (ф. ст.). Обсяг зовнішньої торгівлі становив 1/5 від європейської та 1/7 від світової. Торговий флот нараховував 30470 кораблів. Держава проводила політику протекціонізму, мито на імпорتنі товари досягало 100% і більше. Англійський банк (1694 р.) був першим акціонерним банком. Він розпочав емісію банкнот, які обмінювали на золото до 1797 р. Комерційних банків у 1807 р. в Лондоні було 73, у провінціях – понад 370. Вони були депозитними, надавали кредити, враховували векселі. В 1773 р. створено Рахункову палату для компенсаційних розрахунків між банками. Формувалася система прямих (подушний, поземельний) і непрямих (на сіль, вино, тютюн тощо) податків (акцизів), з яких останні переважали. В 1800 р. податки становили п'яту частину доходів. Державний борг (переважно голландським банкірам) у 1716 р. було визнано національним.

Основні положення теорії пізнього меркантилізму розробляли Т. Мен, С. Фортрей, Дж. Ло, Дж. Стюарт.

Томас Мен у працях «Роздуми про торгівлю Англії з Ост-Індією, які включають відповідь на різні зауваження, що зазвичай роблять проти неї» та «Скарби Англії у зовнішній торгівлі, або Баланс зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства» обґрунтував ідею активного торговельного балансу, підтримки державою виробництва експортної продукції, зменшення або повернення мита на товари, що ввозяться, укладення міждержавних договорів. Він аналізував поняття «загальний торговельний баланс» і «частковий торговельний баланс», зауважуючи, що дефіцит у торгівлі з однією країною може компенсуватися активним сальдо у торговельних відносинах з іншою країною.

Самуїл Фортрей (1622–1681) пропонував розвивати експортну торгівлю на основі національного промислового та аграрного виробництва, необхідні для англійського господарства імпорتنі товари завозити з невеликим митом, інші – з високим.

Теоретичні положення **Джона Ло** (1632–1704), автора книги «Гроші і торгівля з пропозицією, як забезпечити націю грошима», охоплювали такі ідеї: гроші є вирішальним фактором економічного процвітання держави, їх кількість має забезпечувати потреби держави, для цього доцільно заснувати державний банк для випуску паперових грошей і знизити рівень процента, розвивати банківську систему і дозволити банкам кредитну експансію. Працюючи контролером фінансів у Франції, Дж. Ло реалізував свої ідеї, заснувавши першу в історії відкриту акціонерну компанію, проте неконтрольований випуск акцій призвів до створення фінансової піраміди та її краху.

Останнім меркантилістом вважають **Джеймса Стюарта**, який у праці «Дослідження про основи політичної економії» (1767) обґрунтував необхідність державного регулювання господарського життя. Систематизуючи погляди меркантилістів, заперечував, що багатство створюється лише торгівлею. Розрізняв «позитивний прибуток», що залежить від зростання продуктивних сил суспільства та продуктивності праці, забезпечує зростання суспільного багатства та «відносний прибуток», що є результатом обміну в міжнародній торгівлі. Критикував кількісну теорію грошей, визнавав необхідність наявності певної кількості грошей в обігу.

Економічний розвиток Великої Британії мануфактурного періоду – підтвердження закономірності панування промислового капіталу над торговельним.

У **Франції** генезис ринкової економіки визначали особливості феодалізму та економічна політика абсолютизму. Основними джерелами нагромадження капіталу були податкова система, загальнодержавний відкуп податків, система державного боргу, продаж судових і фінансових посад.

Мануфактуризація промисловості поєднувалася зі збереженням та зміцненням цехового ремесла. Держава спеціальними законами зберігала корпоративний характер промисловості, надала цеховій владі функції королівської поліції. Мануфактури виробляли предмети розкоші та військове спорядження. Переважали дрібні централізовані мануфактури, на яких працювало до 50 робітників. Поширення набула розпорошена мануфактура у сільській місцевості. Держава засновувала казенні великі мануфактури, залучала приватний капітал до їх створення шляхом здійснення протекціоністської політики (заборона імпорту текстилю та експорту текстильної сировини), надання привілеїв, субвенцій та субсидій, довготермінових кредитів, утвердження монополії на виробництво і продаж товарів. Для поліпшення їх якості розроблялися спеціальні регламенти. Державна підтримка промислового розвитку найбільш яскраво втілювалася в політиці кольтерізму. За цей період кількість великих мануфактур зросла від 68 до 113, почали розвиватися добувна і металургійна промисловість. Держава сприяла мануфактурістам щодо купівлі засобів виробництва (дерева і землі), надала 2 млн. ліврів субвенцій, запрошувала іноземних майстрів, заборонила імпорт текстилю й експорт шовку, встановила високі мита на промислові товари, організувала професійне навчання. Незважаючи на це, загальом розвиток мануфактур був повільним, обмежувався галузями легкої промисловості. Дворянство отримало право володіти мануфактурами і банками лише в 1767 р.

У *сільському господарстві* впродовж XVI ст. дворянство втратило монополію на землю, яка стала об'єктом купівлі-продажу. Відбувалася її інтенсивна мобілізація буржуазією і селянством. В середині XVIII ст. дворяни та священослужителі володіли 20–25% приватної землі, селяни – 40%, міська буржуазія – 13,5%.

У феодальних маєтках доменіальне господарство практично не існувало. Французьке дворянство було служилим. Землекористувачами та виробниками продукції були селянські господарства на правах цензиви та оренди. Значення *цензиви* – умовно-спадкового землекористування із виплатою фіксованої грошової ренти (*цензу*) – зменшилося, значення оренди зросло. У другій половині XVIII ст. загальна сума доходів позасеньйорального (сеньйорія – назва феодального маєтку) походження досягала 88,6%, у тому числі частка орендної плати лише великих ферм

становила 63,4%. В 70-х рр. XVII ст. скасовано державні повинності селян і баналітетне право. В XVIII ст. розпочався процес обгороджування громадських земель (альменд), половину яких привласнили сеньйори. Селянське господарство мало натурально-споживчий характер, визначалося низьким рівнем товарності, зростанням заборгованості та поглибленням економічної диференціації. Фермерське господарство практично не розвивалося. Аграрна культура залишалася середньовічною. Її не змінили державні заходи щодо меліорації земель, поширення конярства, шовківництва, впровадження нових сільськогосподарських культур (капусти, моркви, картоплі, ріпи тощо).

Внутрішній ринок не сформувався, залишалися митні кордони між провінціями та була відсутня єдина система мір і ваги. Держава будувала дороги, розвивала судноплавство. Збудовано французький торговельний флот. Важливу роль відігравали ярмарки. Цехи втратили привілеї щодо продажу продукції. Наприкінці XVIII ст. скасовані обмеження щодо торгівлі хлібом, зменшено митний збір на продаж продовольчих товарів у містах. Розвивався поштовий зв'язок.

Франція – активна учасниця океанської торгівлі. Її центрами були портові міста на узбережжі Атлантичного океану (Нант, Бордо, Гавр, Ла-Рошель). Загальноєвропейського значення набула ярмарка у Ліоні. Лише в першій половині XVII ст. держава сприяла заснуванню 22 компаній для торгівлі з колоніями. Банківська система не сформувалася – банки працювали лише у Парижі (в 1786 р. їх було 66).

В економіці Франції важливе значення мала *фіскальна політика*. Основними статтями державного бюджету були податки і торговельне мито. Королівські податки набули характеру централізованої феодалної ренти, яку політичний апарат абсолютизму стягував на користь дворянства. Податки постійно збільшувалися. За часів Людовіка XIV введено єдиний земельний податок, заборонено забирати у селян знаряддя праці та худобу за недоїмки. Більша частина податкових надходжень формувалася за рахунок акцизів. Відкупна система податків була запроваджена в 1604 р., а загальнонаціональний відкуп – на початку XVII ст.

Державний борг започаткувала позика короля Франциска I в 1522 р. у паризьких банкірів на суму 250 тис. ліврів з розрахунку 10% річних. Борг забезпечували державні цінні папери. На початок 90-х рр. XVI ст. він становив 300 млн. ліврів, через 100 років – 460 млн., а перед революцією у 1789 р. – 3 млрд. ліврів, що значно перевищило критичний рівень (подвійну суму національного доходу). Крах Державного французького банку в 1720 р. дав змогу сплатити державний борг, але одночасно розорив тисячі вкладників. Поширилася спекуляція паперами державного займу, виникла тонтіна – успадкування права отримання процентів з державного боргу, а також сформувалася категорія рантьє – осіб, які жили за рахунок банківських відсотків.

Особливості французького меркантилізму відображені у поглядах **Ж. Бодена**, **А. Монкретьєна**.

Жана Бодена (1530–1596) – королівського радника, публіциста і правника – вважають автором першої версії кількісної теорії грошей. Досліджуючи проблеми революції цін, він, не розкриваючи причин, вказав на зв'язок між збільшенням золота і грошей у країні та зростанням цін, доводив необхідність і важливість зовнішньої торгівлі.

Антуан Монкретьєн (1575–1621) – відомий драматург і поет, автор економічного твору «Трактат з політичної економії» (1615). Він дав назву економічній науці «політична економія» і визначив предмет дослідження. Стверджував, що держава в особі короля і уряду повинна регламентувати економічне життя країни, сприяти зростанню багатства як натурального продукту, що створюється працею. Показник багатства – рівень виробничої та комерційної діяльності, рушійна сила економічного розвитку – приватний інтерес. А. Монкретьєн виклав практичні рекомендації щодо піднесення господарства країни: сприяння зовнішній торгівлі та протекціонізму, забезпечення торговельного балансу, розвиток мануфактур, боротьба з бідністю, справедливе оподаткування.

Ідеї меркантилізму практично реалізував генеральний контролер фінансів короля Людовіка XIV **Жан-Батист Кольбер** (1619–1683). Система протекціоністських урядових заходів охоплювала сприяння розвитку мануфактурної промисловості шляхом державних позик і пільг, звільнення від податків і введення сприятливих митних тарифів; створення колоніальних компаній і будівництво флоту; заборону експорту та імпорту зерна, що стримувало розвиток товарності сільського господарства та становлення фермерства, стало фактором звуження внутрішнього ринку. Економічна політика Ж.-Б. Кольбера в 60–90-х рр. XVII ст. отримала в історіографії назву «*кольберизм*».

У другій половині XVIII ст. в економіці Франції загострилися криза феодално-абсолютистського ладу та його суперечності з ринковим економічним укладом. Основні чинники економічної кризи:

- аграрний характер народного господарства. У структурі національного доходу Франції в 1789 р. із загальної суми 2,4 млн. ліврів доходи від сільського господарства становили 1,8 млн. (75%), а від промисловості – 0,6 млн. ліврів (25%);
- несформованість національного ринку, монополії провінцій, купецьких компаній, мануфактур;
- повільний процес первісного нагромадження капіталу. Внаслідок фіскального зиску «третьої стан» віддавав державі 2/3 доходів, нагромаджені грошові кошти перебували під загрозою конфіскації, населення розорювалося, його десята частина збирала милостиню. Французька буржуазія вкладала гроші не у промисловість і торгівлю, а у відкупи, посади, землю, державні папери, іпотечний кредит. Таким чином, капітал набув лихварсько-банківського і відкупного характеру;
- релігійні війни, еміграція 2 млн. осіб протестантів, які переважно були багатими підприємцями і висококваліфікованими майстрами;
- війни Франції з європейськими країнами, дезорганізація державного управління, фінансова криза як наслідок марнотратства королівського двору та видатків на бюрократичний апарат, державна політика щодо збереження наявних порядків.

Німеччина було федерацією майже 300 незалежних князівств, герцогств і архієпископств, об'єднаних під назвою Священна Римська імперія германської нації. Наймогутнішими були Австрія та Прусія, яка в 1701 р. стала королівством з центром у Берліні та розпочала об'єднання німецьких земель у єдину імперію.

Промисловість німецьких земель визначала цехова система. Децентралізовані сільські мануфактури з'явилися в сукняному і полотняному виробництві, центра-

лізовані – в гірничій, металургійній та металообробній промисловості. У феодальних маєтках діяльність мануфактур ґрунтувалася на кріпосній праці.

Визначальним чинником розвитку *сільського господарства* було промислово-торговельне піднесення і зростання попиту на сільськогосподарську продукцію у країнах Західної Європи, передусім в Англії та Нідерландах. У Німеччині аграрне виробництво було товарним і експортним, переважало зернове господарство, почали сіяти гречку, вирощувати картоплю, кормову кукурудзу, трави. В аграрних відносинах визначилися два напрями: зміцнення великого феодального землеволодіння за збереження феодальної залежності селян, які мали наділ, платили грошову і натуральну ренту; збільшення доменіальної землі за рахунок селянських господарств, переважання відробіткової ренти до 8–12 днів з повного наділу на тиждень (на роботу із селянського двору залучали двох робітників), впровадження її урочної форми, одночасне зростання грошової ренти, використання кабального, примусового і вільного найму. Закони прикріпили селян до землі, вони стали спадково особисто залежними, їх продавали разом із землею. В XVIII ст. почалося обезземелювання селян, яке, наприклад, у Мекленбурзі, набуло масовості. Утвердилося так зване *пізнє німецьке кріпосне право*. Аграрна Німеччина стала житницею Європи, експортувала сільськогосподарську сировину.

Розвиток *внутрішнього ринку* гальмували політика протекціонізму в кожній окремій землі, митні кордони, різні монетні системи (до 6000 видів монет), відсутність єдиної системи мір і ваги. Німеччина втратила позиції одного з центрів світової торгівлі. Ганза не займалася колоніальними загарбаннями. У другій половині XVI ст. вона втратила свої зовнішні ринки, зберігши лише міста Гамбург, Любек і Бремен. Кредити німецьких банків іспанським монархам призвели до розорення банкірських домів Вельзерів, Фуггерів, Аугсбургів.

Причини економічного відставання Німеччини від Англії, Нідерландів і Франції:

- політична роздробленість німецьких земель, санкціонована Вестфальським миром 1648 р., зумовлювала нерівномірність господарського розвитку окремих земель, їх економічний сепаратизм;
- матеріальні та людські втрати під час воєн, особливо Тридцятилітньої війни (1618–1648 рр.);
- незавершений характер Реформації, збереження землевласності католицької церкви, що була ідеологічною опорою феодального ладу;
- Селянська війна (1525–1526), що спричинила сеньйоральну реакцію та формування кріпосного права, розорення дворянства і посилення влади князів, консервацію політичної роздробленості Німеччини;
- повільний процес первісного нагромадження капіталу, обмеженість ринку найманої робочої сили і коштів для організації промислово-торговельного підприємництва, економічна та політична слабкість буржуазії. Дворянство зберігало монополію на землю, посади в державному апараті й армії;
- переміщення торговельних шляхів у Атлантичний океан у результаті великих географічних відкриттів. Промислова і торговельна конкуренція з боку Голландії, Англії, Франції.

В умовах економічної відсталості та політичної роздробленості в Німеччині розвивалася *камералістика* – сукупність суспільних наук, які досліджували теорію і практику державного управління.

Сполучені Штати Америки були проголошені самостійною державою в 1776 р. під час Війни за незалежність 1775–1783 рр. англійських колоній у Північній Америці з метрополією, що була першою на Американському континенті буржуазною революцією.

Колоніальний період в історії США розпочався з діяльності експедиції Вальтера Ралея, який у 1584 р. отримав Королівську хартію Єлизавети на освоєння американських земель, і до 1603 р. було колонізовано територію першого штату – Віргінії. Лондонська і Плімутська торгові компанії на основі Хартії короля Якова продовжили колонізацію Атлантичного узбережжя. В 1770 р. у Північній Америці було 13 англійських колоній із 3,9 млн. населення.

Економіка колоніального періоду розвивалася в умовах боротьби між феодалними порядками англійської влади та ринковими господарськими відносинами, що утверджувалися у Великій Британії та набули поширення в колоніях.

На території колоній сформувалися три економічні райони: промисловий Північно-Східний, сільськогосподарські Центр і Південь. У промисловості розвивалися такі галузі, як суднобудування (в американських колоніях було побудовано третину кораблів англійського флоту, їх вартість була на 20–25% меншою, ніж англійських), деревообробна, сукняна, полотняна, лляна, металургійна (доменна виплавка чавуну на деревному вугіллі), пивоварна. Організаційними формами промисловості були ремісничі майстерні та централізована мануфактура. Економічне значення мали морські промисли: риболовний і китобійний.

У сільському господарстві було зайнято майже 90% населення. В Центрі та Північно-Східному районі розвивалося тваринництво (вівчарство), вирощували зернові та технічні культури; на Півдні – бавовну, тютюн, рис, цукрову тростину. Основними економічними суб'єктами були господарства розміром до 8 га землі напівринкового типу; великі господарства англійської аристократії, які надавали землю в спадкову оренду з виплатою фіксованої ренти (квіт-ренти); рабовласницькі латифундії на Півдні.

В організації сільського господарства значну роль відіграв позаекономічний примус. У центральних районах використовували примусову працю сервентів – так званих білих рабів, бідняків з Європи, які підписували трудовий контракт на 7–10 років із втратою особистої свободи. Після завершення контракту вони здобували свободу і право на землю. Плантаторсько-рабовласницька система Півдня ґрунтувалася на праці рабів-негрів африканського походження. Наприкінці XVIII ст. їх було 757 тис. осіб, або 40% від населення південних штатів. Набула поширення система скватерства, коли переселенці захоплювали та освоювали індіанські землі на Заході.

Торгівля мала колоніальний характер. Торгували лише з метрополією, вивозили деревину та вироби з неї, мідь, залізо, рибу, китові туші та вуса, солонину, сільськогосподарську сировину, ром. Одночасно колонії були ринком збуту для англійської промисловості. Для американських купців важливими джерелами багатства були нееквівалентна торгівля з індіанськими племенами та контрабандна торгівля, річний оборот якої досягав 700 тис. ф. ст.

Економічна політика Англії щодо американських колоній була спрямована на їхній розвиток як аграрно-сировинного придатку. Закони і постанови парламенту й уряду регламентували всі сфери і галузі економіки.

В аграрній сфері існували заборони для колоністів купувати землю в індіанців (1683), самовільно переселятися на нові землі (30-ті–40-ві рр. XVII ст.), освоювати землі у долині Міссісіпі (1763) і на Заході (Квебекський акт 1774), що вважалися власністю англійської держави.

Промисловий розвиток гальмував так званий «залізний» закон (1750), що забороняв будувати доменні печі, прокатні стани, залізобудівні та ковальські майстерні. Чавун вивозили лише в Англію, вовну і сукно продавали в колоніях (1669), проте ввезення англійського сукна було безмитним. Було заборонено будувати мануфактури, вичиняти хутро, обмежена (1718), а згодом заборонена (1765), еміграція англійських висококваліфікованих робітників.

На торгівлю колоній накладалися найсуворіші обмеження. Американські купці не мали права торгувати з європейськими країнами, торгіві перевезення здійснювали англійські кораблі (1650). Англія монополізувала продаж колоніальних сільськогосподарських і промислових товарів (1660 р.). Було запроваджено митні збори на фарби, папір, скло, свинець, чай (1767).

Колонії не мали власної фінансової системи. Панувала англійська валюта, у 1765 р. введено податок на купівлю будь-якого товару і складання юридичних документів.

Представником американської філософсько-економічної думки є **Бенджамін Франклін** (1706–1790), дослідження якого присвячені багатству та його зростанню. Головними джерелами багатства він вважав заощадження і попит, розширення виробництва, в першу чергу, в сільському господарстві, кредитні операції, моральність і працю, діловитість і практичність, спрямовані на примноження грошей.

Війна за незалежність 1775–1783 рр. мала значення буржуазної революції. Її основні економічні результати:

- гарантовано право та захист приватної власності, свободи підприємницької діяльності. Почало формуватися господарське право, що створило підґрунтя для державного регулювання економіки;

- конфісковано і розпродано невеликими ділянками землі захисників королівської влади (понад 30 тис. маєтків) та англіканської церкви, скасовано фіксовану земельну ренту, офіційно визнано землевласність на Заході. Аграрні закони 1784–1787 рр. визнали західні землі державними, розпочався їх продаж ділянками не менш як 256 га за ціною 2 дол. за акр. Можливість такого придбання була недоступною для більшості поселенців, і це призвело до спекуляцій щодо землі. На Півдні було збережено рабство, яке узаконила Конституція;

- скасовано промислово-торговельні монополії та заборони, стимулювався розвиток військової промисловості. Американські порти було оголошено відкритими, проводилася фритредерська політика. США стали самостійним суб'єктом світової економіки. Засновано Банк Північної Америки (1781), стабілізовано грошовий обіг.

У США було створено умови для динамічного розвитку первісного нагромадження капіталу та індустріальної ринкової економіки.

6.4. Становлення класичної політичної економії

6.4.1. Ідейно-теоретичні та методологічні засади класичної політичної економії

Класична політична економія¹ (classical political economy) – провідний напрям (мейнстрім) світової економічної думки впродовж останньої третини XVIII – середини XIX ст., перша наукова економічна парадигма. Назва «класична» свідчить про науковий характер концептуальних положень і методологічних досліджень, об'єктивний аналіз закономірностей розвитку товарного господарства. Виникнення і розвиток класичної політичної економії зумовлені необхідністю пізнання процесів становлення і утвердження підприємницького ринкового господарства – економічного суспільства.

Традиційно дослідники економічної думки розвиток класичної політичної економії поділяють на чотири етапи.

1-й етап (кінець XVII – середина XVIII ст.) – становлення політичної економії в умовах генезису ринкових відносин як альтернативи меркантилізму у працях видатних дослідників (В. Петті, П. Бугаільбера, Р. Кантільйона, Д. Юма), представників школи фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго). Економічна наука залишалася частиною моральної філософії. Мала винятково нормативний характер;

2-й етап (друга половина XVIII ст.) – формування ідейно-теоретичних та методологічних засад політичної економії у працях А. Сміта (Велика Британія);

3-й етап (перша половина XIX ст.) – еволюція класичної політичної економії як науки, перетворення її на мейнстрім економічної думки, збагачення в умовах промислового перевороту та утвердження індустріальної цивілізації на основі нових теоретичних здобутків представників національних шкіл (Д. Рікардо, Т. Мальтус, В.-Н. Сеніор (Велика Британія), Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа (Франція), Г.-Ч. Кері (США));

4-й етап (друга половина XIX ст.) – завершення домінуючої ролі класичної політичної економії в історії економічної думки. Видатним теоретиком цього періоду був Дж.-С. Мілль (Велика Британія), праці якого стали теоретичним узагальненням проблем ринкового господарства та формування понятійного апарату економічної науки.

Класична політична економія сформувала базові погляди на ринкове господарство. Її характеризують такі фундаментальні теоретичні та методологічні засади:

- предмет дослідження – багатство та шляхи його зростання для задоволення індивідуальних і суспільних потреб, об'єктивні закони виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ. Багатство – це сукупність матеріальних цінностей, його джерело – механізми ринкового підприємництва (праця, обмін, ціна, вартість тощо), сфера виробництва в господарському розвитку та науковому дослідженні має пріоритетне значення;

- центральна проблема економічного аналізу – проблема вартості. Головний акцент робився на аналізі проблем виробництва і розподілу матеріальних благ. *Вихідна теорія політичної економії – теорія вартості.* Були сформовані теорії ціни і ціноутворення, грошей, капіталу, доходів та їх розподілу, концепції економічного зростання та підвищення національного добробуту;

¹ Термін «класична політична економія» ввів у наукову термінологію німецький учений К. Маркс.

• *методологічний потенціал* охоплював *методи пізнання* класичної парадигми Декарта–Ньютона XVII–XVIII ст. (емпіризм, раціоналізм, механіцизм, індуктивно-дедуктивний, причинно-наслідковий (каузальний), логічної абстракції), доповнені методами позитивістської філософії XIX ст. (функціональний і системний підхід), такі *принципи пізнання*:

– *систематизації, або вихідної категорії*, коли всі економічні явища послідовно поєднані між собою причинно-наслідковими зв'язками;

– *«природного порядку»*, згідно з яким суспільство розвивається на основі «природності» законів економіки (ототожнювались із законами природи), які є об'єктивними, універсальними і незаперечними, єдиними, вічними, незмінними, встановленими Богом для щастя людей. Основою «природного порядку» є право приватної власності та повага до влади, визначені норми і правила поведінки людей, які відповідають суспільній необхідності. Для забезпечення «природного порядку» необхідне створення «системи природної свободи», якою є ринковий механізм господарювання;

– *«невидимої руки»* – *стихійної координації ринкової економіки, визнання ринку головним регулятором економічного розвитку*, узгодження економічної поведінки та економічних інтересів суб'єктів господарювання, коли реалізація власних інтересів людини забезпечує суспільні блага. Це *внутрішній механізм саморегулювання рівноваги ринку*, складовими якого є попит, пропозиція, гнучкість цін на ресурси та готову продукцію, вільна конкуренція, яка автоматично забезпечує рівновагу сукупного попиту та сукупної пропозиції;

– *«економічної людини»* – егоїстичного інтересу людини до вигоди і прибутку як головного природного мотиву господарської діяльності. Перевага віддавалася особистим інтересам, на протидію інтересам інших людей і загальнодержавним. Економічна людина незалежна, здатна самостійно ухвалювати рішення, керується у своїй діяльності особистими егоїстичними економічними інтересами і потребами, раціоналізує свою діяльність з метою максимізації вигоди, достатньо поінформована про ситуацію на ринку. Діяльність економічної людини в умовах природного порядку забезпечує багатство, добробут і розвиток окремої людини та суспільства загалом, отже, є вихідним пунктом прогресивного розвитку останнього;

– *обмежене втручання держави в економіку* (поширене визначення «держава – нічний вартовий»), завдання держави – охороняти законні права і свободи громадян. Втручання держави у природний порядок гальмує процес зростання багатства та економічно ефективного розміщення ресурсів;

– *економічного лібералізму (economic liberalism)¹* як системи принципів «природного порядку», «економічної людини» і «невтручання держави в економіку» – визнання конкурентної саморегульованої ринкової економіки, приватної власності, свободи підприємництва та вільної торгівлі;

¹ Лозунгом економічного лібералізму вважається знаменита фраза «laissez faire, laissez passer» (лессе фер), що означає: «Дайте людям самим робити свої справи, дайте справам іти своїм ходом», або «нехай все іде, як іде». Її автором є Ж.-К. Венсан де Гурне – комерсант, що поширював ідеї Р. Кантільйона та А. Тюрго. Поняття «лібералізму» з'явилося на початку XIX ст., використовувалося одночасно в усіх суспільних науках, ідеологічній і політичній сферах.

– класовості економічних відносин.

Політична економія має дві сторони: позитивну, аналітичну, яка спрямована на об'єктивне наукове пізнання і пояснення економічних явищ і процесів, виявлення реальних закономірностей функціонування ринкової системи, і *нормативну* або *регулятивну*, орієнтовану на вирішення практичних завдань економічної політики.

6.4.2. Зародження класичної політичної економії у працях В. Петті та П. Буагільбера

Основоположником класичної політичної економії економісти вважають Вільяма Петті (1623–1687) – економіста, доктора фізики і музики, професора анатомії, землевласника і політичного діяча.

Основні економічні ідеї В. Петті виклав у працях «Трактат про податки і збори» (1662), «Слово мудрим» (1664), «Політична анатомія Ірландії» (1672), «Політична арифметика» (1676), «Різне про гроші» (1682). Погляди вченого еволюціонували від меркантилізму до основоположних тез класичної політичної економії, але активно проти меркантилізму він не виступав. Його називають батьком політичної економії. У своїх працях В. Петті:

- першим сформулював основоположний тезис класичної політичної економії, що *багатство нації створюється людською працею в усіх сферах матеріального виробництва*, спростовуючи меркантилістичні погляди на багатство та джерела його нагромадження;

- висловив ідеї природності та пізнання об'єктивних економічних законів, перейшов від емпіричного опису економічних процесів до виявлення причинно-наслідкових залежностей, застосовував метод наукової абстракції;

- висловив міркування, які сприяли формуванню **теорії вартості**: *основою еквівалентного обміну товарів є затрати праці на виробництво, які вимірюються робочим часом, а величина вартості товару залежить від продуктивності праці*. Вчений вважав, що мірилом внутрішньої цінності усіх предметів має бути праця і земля. У праці «Слово мудрим» писав: «...праця є батько й активна основа багатства, як земля – його мати». Одночасно, залишаючись під впливом ідей меркантилізму, зазначав, що вартість створює лише праця, затрачена на виробництво золота і срібла, яка шляхом обміну дорогоцінних металів на товари визначає їх вартість. Вартість, створену працею з видобутку срібла, називав «природною ціною», а вартість товарів, визначену шляхом прирівнювання до срібла – «істинною ринковою ціною»;

- під впливом меркантилістів визнавав зовнішню торгівлю галуззю, яка найбільш сприяє зростанню багатства. Вважав необхідною політику протекціонізму. Величина мита повинна забезпечити вищу ціну імпортного товару порівняно з національним продуктом;

- гроші не вважав багатством країни, ввів поняття грошової маси, необхідної для країни. Головна функція грошей – бути засобом обігу. Звертав увагу на наявність певної залежності між кількістю грошей в обігу і товарною масою. Свєрджував, що надлишок грошей зумовлює зростання цін, а нестача грошей зменшує обсяги

виробництва і рівень податкових платежів. Підтримував тезу меркантилістів, що розкіш стимулює виробництво і торгівлю;

- розробляв питання ренти та ціни землі. *Рента* – це додатковий продукт, який залишається як різниця між вартістю товару і витратами виробництва, чистий дохід із землі. Рента може набувати двох форм: земельної та позикового процента. Започаткував вивчення диференціальної земельної ренти, яку пов'язував із відмінностями у родючості землі та різним місцем розташування земельних ділянок щодо ринків збуту. Поставив питання ціни землі. Оскільки земля приносить ренту, то її продаж є нічим іншим, як продажем доходу. Отже, *ціна землі є капіталізованою рентою, величина якої дорівнює сумі річних рент за 21 рік, що є періодом одночасного життя трьох поколінь*;

- спростував середньовічні погляди про грабіжницьку суть *позикового процента*, обґрунтував його як компенсацію за незручності кредитора, який міг би використати ці гроші самостійно. *Величина позикового процента має дорівнювати ренті з такої кількості землі, яку можна купити за позичені гроші*. Прибуток як особливу та відмінну від ренти категорію вчений не виокремлював;

- здійснив спробу визначити об'єктивну основу заробітної плати, встановивши її залежність від вартості засобів існування робітників. *Заробітна плата* – це *природна ціна праці, рівень якої визначається фізіологічним прожитковим мінімумом*, тобто вартістю засобів існування працівника. Характеризуючи заробітну плату, вчений зробив важливий висновок про те, що робітник отримує не всю створену ним вартість, а лише її частину;

- наголошував, що важливою функцією державної влади є забезпечення повної зайнятості, оскільки кількість і якість праці – фактори зростання багатства нації, а мала чисельність населення – джерело бідності. Розглядав питання бюджетно-податкової політики держави. Цільові видатки держави вчений обмежував обороною, управлінням, церквою, школами і університетами, утриманням сиріт та інвалідів, засобами колективного користування (дороги, водопроводи, мости тощо). Податкова політика має ґрунтуватися на непрямому оподаткуванні (акцизі). Він обґрунтовував це положення висновком, що кожен має покривати державні видатки залежно від власного багатства та споживання. Поділяв багатство на фактичне і потенційне. Фактичне багатство означає високий рівень споживання, а потенційне – можливість його забезпечити. Отже, акциз, що залежить від рівня споживання, є справедливим. Особа, яка купує предмети першої необхідності, легко його сплачує. Акциз сприяє ощадливості – важливому засобу збагачення нації;

- розпочав математизацію економічного аналізу та економіко-статистичні методи пізнання. В. Петті аналізував конкретну економічну ситуацію, кількісно оцінював господарські процеси і явища, виражав свої думки мовою чисел, мір і ваг;

- у праці «Політична арифметика» започаткував економічну статистику, яку називав «політичною арифметикою». Описав метод визначення величини економічних показників. Виокремив категорії національного доходу і національного багатства, вперше здійснив спробу їх грошового оцінювання. На відміну від меркантилістів, включив до складу національного багатства матеріальні цінності та трудові

навички, кваліфікацію робітників. Частку дорогоцінних металів у сукупному багатстві Англії визначив у розмірі 3%.

Ідеї В. Петті фрагментарні, не розвинуті в теорію. Критикуючи феодальне господарство, він стверджував, що капіталізм є прогресивною умовою розвитку продуктивних сил. Вчення В. Петті сформувало теоретичні та методологічні основи класичної політичної економії.

Засновником класичної політичної економії у Франції був П'єр Лепезан де Буагільбер (1646–1714) – юрист, економіст, політичний діяч.

Головні економічні ідеї П. Буагільбера містяться у працях «Докладний опис становища Франції, причини падіння її добробуту і прості методи відновлення, або як за один місяць надати королю усі гроші, яких він потребує, і збагатити все населення» (1696), «Роздрібна торгівля Франції» (1699), «Міркування про природу багатства, грошей і податків» (1707), «Звинувачення Франції» (1707) та ін. Вчений негативно ставився до ідей меркантилізму, критику їх вважав своїм важливим завданням.

П'єр Буагільбер у своїх працях:

- стверджував, що предметом дослідження економічної науки є багатство, змістом якого є матеріальний продукт, а не гроші; підкреслював пріоритетну роль виробничої сфери порівняно зі сферою обігу. Абсолютизував провідну роль селянства і сільськогосподарського виробництва у забезпеченні економічного розвитку країни. Критикував ідеї та політику меркантилізму як причину економічної відсталості Франції;

- вказував на важливість для економічної науки пізнання об'єктивних економічних законів, подібних до законів природи, показав переваги причинно-наслідкового методу дослідження економічних процесів і явищ над емпіричним, описовим;

- започаткував незалежно від В. Петті **трудова теорію вартості**. Розрізняв ринкову ціну та «істинну вартість», вважав, що, на відміну від ринкових цін, які є випадковими у кожний окремий момент, **«істинна вартість» – закономірна і визначається працею, затраченою на виробництво товару**. Мірою «істинної вартості», на його думку, є робочий час.

- обґрунтував власну систему господарського піднесення: податкову реформу з пропорційним і прогресивним оподаткуванням, скасування обмеження внутрішньої торгівлі, відміну заборони вивезення зерна і введення вільного ринку зерна;

- економічний прогрес і економічну рівновагу пов'язував із зростанням споживання і попиту. Важливими умовами для цього є природний шлях розвитку економіки вільної конкуренції, оптимальне ціноутворення, що забезпечує прибуток, відповідність цін ринкової рівноваги певним пропорціям суспільного виробництва, які повинні відповідати суспільним потребам, діяльність держави на основі правильних законів, зокрема проведення розумної податкової політики. Гроші вважав основним злом і джерелом нещастя товаровиробників, що порушує обмін товарів за «істиною вартістю». Ідеальною формою, яка забезпечує збереження пропорційності, є обмін товару на товар за умов вільної конкуренції та знищення грошей. Щоб встановити справедливий обмін, пропонував замінити металеві гроші (золото і срібло) паперовими.

Вчення П. Буагільбера сприяло розвитку теоретико-методологічних основ класичної політичної економії. Проте уряд Франції не підтримав його пропозиції щодо економічних реформ.

Проблеми вартості, грошей і доходів досліджували такі економісти, як Дж. Локк (1623–1704), Н. Барбон (1640–1698), Д. Дефо (1660–1731), Б. МанDEVІЛЬ (1670–1733), Д. Юм (1711–1776), Р. Кантільйон (1680–1734) та ін.

Річард Кантільйон у праці «Дослідження природи торгівлі загалом» (поширювалася як рукопис з 1730 р., видрукована у 1755 р.) вважав джерелом багатства землю та працю, які визначають «дійсну вартість» товару. Ринкова ціна товару визначається попитом і пропозицією. Ввів поняття «внутрішня цінність» як характеристика товару незалежно від попиту. Еволюцію господарства аналізував як перехід від натурального до обмінного, далі – до грошового, а з урахуванням зовнішнього ринку – від замкнутого до відкритого. Започаткував **теорію відтворення суспільного виробництва** шляхом аналізу кругообороту виробничого капіталу та сукупного продукту як систему окремих актів купівлі-продажу. Р. Кантільйон першим увів поняття «**підприємництво**», розглядав підприємницький дохід як плату за господарську діяльність в умовах невизначеності, підприємця – як рушія економіки; поділив суспільство на три класи: землевласників, найманих робітників і підприємців. Відповідно до цього визначив три види доходів («теорія трьох рент»). Земельну ренту вважав складовою додаткового продукту взагалі; розрізняв першу ренту, яку фермер платить земельному власнику, другу – міським підприємцям, купуючи їх товари, і третю, яку залишає собі. Обґрунтовував **кількісну теорію грошей**, доводив, що зростання кількості грошей поступово збільшує ціни.

Теоретичним досягненнями **Девіда Юма** був розвиток **кількісної теорії грошей**. Гроші розглядав як рахункову одиницю, метод оцінки чи вимірювання праці та товарів. На основі аналізу залежності між грошовою масою, цінами і платіжним балансом стверджував, що кількість грошей в обігу впливає лише на рівень цін, а не на обсяги і структуру попиту та пропозиції. *Оскільки кількість грошей не впливає на реальні показники функціонування економіки, обстоював ідею нейтральності грошей у господарських процесах (у довгостроковому періоді)*. Одночасно вказував на вплив зміни кількості грошей на обсяги виробництва в короткостроковому періоді, які вважав несуттєвими. Досліджував середню норму прибутку внаслідок переміщення капіталів із менш прибуткових до більш прибуткових галузей.

6.4.3. Економічна школа фізіократів. Ф. Кене, А. Тюрго

Економічна школа фізіократів як особлива складова класичної політичної економії найбільший розвиток отримала у Франції в середині XVIII ст. Виникнення фізіократизму пов'язане з критикою меркантилізму, загостренням соціально-політичних і економічних суперечностей у сільському господарстві, потребою у вирішенні аграрних проблем та їх теоретичному розгляді.

Слово «фізіократизм» грецького походження і складається з двох слів «фізіо» – «природа» і «кратоз» – «влада, сила, панування». *Суть фізіократизму в*

Його *центральної ідеї* – вивченні *основ природного порядку в економіці*. Вперше застосував термін «фізіократизм» Дюпон де Немур у своїй книзі «Фізіократія, або природна конструкція найбільш вигідного управління людським родом» (1768). Основний внесок у розробку економічних проблем фізіократизму зробили **Франсуа Кене** (1694–1774), **Анн-Робер-Жак Тюрго** (1727–1781), **Віктор-Рікетті Мірабо** (1715–1789), **П'єр-Самуель-Дюпон де Немур** (1739–1817), **Поль-П'єр Мерсьє** (1720–1793), **Жан-Клод-Венсан де Гурне** (1712–1759).

Центральне місце в економічному вченні фізіократів займають такі положення:

- джерелом багатства нації є сільське господарство як сфера матеріального виробництва, а не зовнішня торгівля, як вважали меркантилісти. Тільки у сільському господарстві створюється і зростає **«чистий продукт»** (новий продукт, за сучасною термінологією – національний дохід), який є фізичним даром природи. Промисловість – це безплідна сфера, яка не створює, а лише переробляє «чистий продукт»;

- **«природний порядок»** забезпечує економічний розвиток. Його правовою основою є фізичні та моральні закони держави, а захисником – монарх-просвітитель як уособлення державної влади. Приватний інтерес є складовою загального. «Природний порядок» слід пізнавати, пристосовуватися до нього і діяти згідно з його вимогами, бо він найвигідніший для людей;

- праця людини має бути вільною, її плоди – недоторканими, а власність – священною. Праця поділяється на продуктивну і непродуктивну;

- економічна політика повинна обмежувати втручання держави в господарську діяльність. Завданням держави є збирання податків, забезпечення захисту країни, прав і свобод людей, проведення політики фритредерства і зменшення торговельного мита.

А. Сміт вважав, що доктрина фізіократів більш наближена до істини, ніж будь-яка інша теорія політичної економії з опублікованих. Завдяки фізіократам політична економія стала трактуватися як наука про матеріальну сферу господарства. Їх діяльність сприяла утвердженню принципів лібералізму. **Фізіократів уперше в історії економічної думки почали називати економістами.**

Економічні погляди Ф. Кене. Франсуа Кене (1694–1774) – видатний французький економіст, засновник школи фізіократів, за освітою – медик. Економічними дослідженнями вчений почав займатися у 60-річному віці.

Економічні погляди Ф. Кене знайшли відображення у працях «Економічна таблиця» (1758), «Загальні принципи економічної політики держави» (1760), «Про торгівлю» (1760), «Природне право» (1765), «Аналіз економічної таблиці» (1766), «Діалог про ремісничу працю» (1766), «Зауваження стосовно грошового процента» (1766), «Китайський деспотизм» (1767) та ін.

Ф. Кене розробив основи теоретичної системи фізіократизму, яка охоплює: *теорію чистого продукту, теорію капіталу, теорію кругообороту багатства (суспільного відтворення).*

Чистий продукт – багатство, яке формує дохід нації. Це надлишок вартості продукту, створеного у землеробстві, над витратами виробництва. Зростання багатства відбувається лише у сільському господарстві, єдиній галузі, де обсяг

виробленого багатства перевищує споживання. В інших галузях сировинні матеріали сільського господарства лише переміщуються або переробляються. Створює чистий продукт не праця сама по собі, а земля і природа, які допомагають праці створювати багатство. *Чистий продукт є даром природи, його формою є рента, яку отримують власники землі.* Землеробська праця – це єдина продуктивна праця, інші види праці корисні, але «безплідні», непродуктивні.

Ф. Кене досліджував *капітал*, використовуючи *термін «аванс»*. Виокремлював *«щорічні аванси»* (за сучасною термінологією – оборотний капітал), до яких відносив усі необхідні витрати впродовж одного виробничого циклу (річного), та *«первісні аванси»* (за сучасною термінологією – основний капітал), – все, що використовується у сільському господарстві впродовж кількох виробничих циклів. Довів, що відбувається безперервний циклічний оборот капіталу. Вперше в економічній науці виокремив *два види витрат: разові та поточні.*

Теорія кругообороту багатства (теорія суспільного відтворення) аналізує процес кругообороту виробничого капіталу і сукупного продукту. Ф. Кене у праці «Економічна таблиця» (1758) розглядав процес відтворення та обігу як *виявлення основних народногосподарських пропорцій економічного розвитку, процес обміну продуктів виробництва між галузями народного господарства та основними класами суспільства:* продуктивним класом (селяни та фермери, які обробляють землю), класом землевласників (поміщики, король, церква – всі, хто отримує щорічний чистий продукт землеробства) і «безплідним» або непродуктивним (усі громадяни, діяльність яких не пов'язана із сільським господарством). Отже, в економічній таблиці представлена трисекторна модель народного господарства, де між секторами (класами) відбувається перерозподіл валового національного продукту, аналіз якого зроблено відповідно до річного циклу сільськогосподарських робіт. Продукт, вироблений різними класами суспільства, обмінюється і розподіляється так, щоб кожний клас постійно мав необхідне для своєї діяльності. **Таблиця Ф. Кене – перший науковий аналіз кругообороту господарського життя, суспільного відтворювального процесу в грошовій та натуральній формі.**

У створенні економічної таблиці Ф. Кене використав метод абстракції, зробивши такі узагальнення: ціни стабільні протягом року; всі доходи витрачаються на споживання; купівля та продаж усередині кожного класу не беруться до уваги; економіка як замкнута система без впливу зовнішньої торгівлі, вся земля обробляється фермерами, які її орендують і сплачують ренту землевласникам; промислові товари виробляються ремісниками. *Схема кругообігу багатства подана на рис. 6.1.*

В економічній таблиці Ф. Кене виходив із того, що вартість щорічного продукту сільського господарства становить 5 млрд. ліврів і складається з трьох частин: 1) «чистого продукту» в сумі 2 млрд. ліврів; 2) частини вартості «первісних авансів» (основного капіталу), що переноситься на новостворену продукцію в сумі 1 млрд. ліврів; 3) доходу фермерів у 2 млрд. ліврів, які дорівнюють видаткам «щорічних авансів» (оборотного капіталу) і функціонують у вигляді предметів праці, готової продукції (1 млрд. ліврів) та грошових коштів, зокрема для забезпечення життєвих потреб (1 млрд. ліврів). Ф. Кене окремо підрахував також вартість продукту, створе-

ного «безплідним» класом, який становить 2 млрд. ліврів. За натуральною формою, це різні промислові вироби. Разом вартість сукупного суспільного продукту становить 7 млрд. ліврів (5 + 2).

Процес кругообороту річного продукту відбувається таким чином:

- на початок сільськогосподарського року валовий річний продукт, отриманий у сільському господарстві, становить 5 млрд. ліврів. З них чистий дохід у сумі 2 млрд. фермери передали землевласникам у вигляді ренти за користування землею.

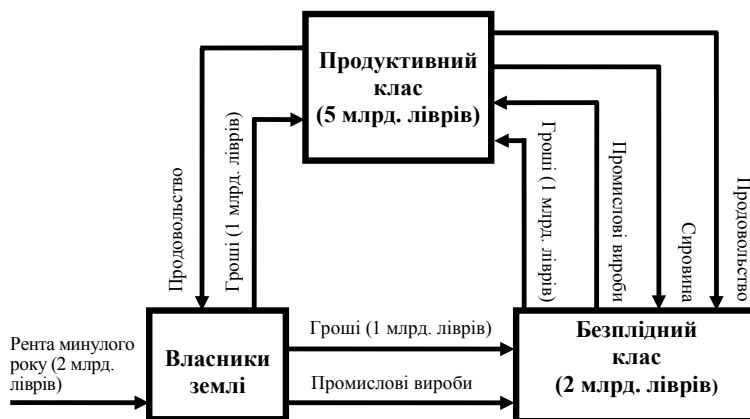


Рис 6.1. Кругообіг багатства за Ф. Кене

Виробничі витрати становлять 3 млрд. ліврів, з них 2 млрд. ліврів використовуються на оборотний капітал (1 млрд. на предмети праці та 1 млрд. на забезпечення життєвих потреб). На 1 млрд. ліврів фермери купують у «безплідного» класу засоби праці, необхідні для заміни основного капіталу;

- землевласники, маючи дохід-ренту за попередній рік у сумі 2 млрд. ліврів, купують у фермерів продовольство на 1 млрд. ліврів і у «безплідного» класу промислові вироби на 1 млрд. ліврів;

- клас «безплідних», отримавши від продажу промислових виробів 2 млрд. ліврів, купує у фермерів необхідне для життя продовольство на 1 млрд. ліврів і сировину, потрібну для продовження промислового виробництва, також на 1 млрд. ліврів.

У результаті цих взаємодій на початку нового сільськогосподарського року ситуація повертається до вихідного моменту. Щорічно виробничий клас відтворює 5 млрд. ліврів за допомогою 2 млрд. ліврів щорічних витрат на визначеній території.

Ф. Кене зробив висновок, оскільки «чистий продукт» споживають лише землевласники, вони мають бути основними платниками податків в обсязі третини доходу. Він виступав за запровадження єдиного податку.

Схема відтворення всього сукупного продукту, незважаючи на деяку обмеженість і недосконалість, є значним внеском у розвиток класичної економічної теорії. Її використовували подальші покоління економістів, зокрема під час вивчення економічних циклів, господарської кон'юнктури, процесів відтворення (реалізації).

Економічні погляди Анна-Робера Тюрго (1727–1781) – державного діяча, філософа-просвітителя, економіста-фізіократа – сформувалися під впливом прогресивних ідей Д. Дідро, Ж.-Д. Аламбера та інших авторів «Енциклопедії».

Економічні ідеї А. Тюрго виклав у працях «Похвальне слово Венсану де Гурне» (1759), «Роздуми про створення і розподіл багатства» (1766), «Листи про свободу торгівлі зерном» (1770), «Цінність та гроші» (1769) та ін. Він не вважав себе послідовником Ф. Кене, однак його ідеї відповідають фізіократичним поглядам.

У своїх працях А. Тюрго:

- відстоював принципи свободи економічної діяльності, засуджував політику протекціонізму;

- землеробство визнавав джерелом додаткового продукту, а *землеробську працю – єдиною продуктивною працею, тому що тільки вона створює «чистий продукт»;*

- «чистий продукт» поділяв на земельну ренту та прибуток, останній – на процент і підприємницький дохід. Допускав існування промислового і торговельного прибутків. Доводив правомірність грошового процента і заперечував регулювання його величини;

- започаткував основи **теорії корисності**. Вартість визначав корисністю продукту. Ввів *поняття «природної ціни»* як відносної величини, яка визначається на основі суб'єктивних оцінок корисності товару продавцем і покупцем під впливом конкуренції. При цьому вчений підкреслював, що власна оцінка корисності товару дає змогу учасникам обміну отримувати більше, ніж вони віддають. Розрізняв суб'єктивну і об'єктивну цінності предметів: *суб'єктивна цінність* визначається оцінкою предмета його власником, а *об'єктивна* – ринком і залежить від співвідношення попиту та пропозиції. Отже, ідея корисності як субстанції цінності була висловлена майже за 100 років до виникнення маржиналізму;

- першим зробив спробу сформулювати **закон спадної родючості ґрунтів**, згідно з яким зростання витрат праці (капіталу) на землі призводить до того, що кожна наступна одиниця витрат виявляється менш продуктивною;

- дотримуючись поглядів Ф. Кене на класову структуру суспільства, викремив всередині продуктивного і «безплідного» класів дві групи: підприємців – власників засобів виробництва, які здійснюють вкладення капіталу для отримання прибутків, і найманих робітників, що продають свою працю і живуть на заробітну плату;

- *капітал трактував як «нагромаджену цінність», здатну до самозростання*. Основною формою капіталу вважав землеробський капітал, а головною формою доходу – земельну ренту. Вперше визначив різницю між грошима і капіталом. Капітал, на відміну від грошей, приносить дохід, який поділяється на дві частини. Перша частина слугує для відшкодування витрат, пов'язаних зі створенням продукту, у тому числі на оплату праці робітників, друга – це прибуток на капітал і земельна рента.

Ідеї А. Тюрго мали великий вплив на подальший розвиток економічної думки. Він першим зробив спробу на практиці реалізувати ідеї фізіократів. Як генеральний контролер (міністр фінансів) за правління Людовіка XVI, у 1764 р. підготував укази і законопроекти щодо вільної торгівлі зерном і мукою на внутрішньому ринку, вільний

і безмитний вивіз зерна з країни, знищення ремісничих цехів тощо, але внаслідок протидії французького парламенту вони не були реалізовані.

6.4.4. Економічне вчення Адама Сміта.

А. Сміт – творець класичної політичної економії

Становлення політичної економії як науки, її виділення з філософсько-економічної думки як самостійної галузі знань пов'язане з ім'ям шотландського вченого **Адама Сміта** (1723–1790). Він працював в університетах Единбурга і Глазго (Шотландія), главою митного управління Единбурга.

Теорія А. Сміта об'єктивно ґрунтувалася на аналізі економічного розвитку Великої Британії, що характеризувався високим рівнем мануфактуризації, переважаням промислового капіталу над торговельним, початком промислового перевороту, негативними впливами протекціоністської політики. Світогляд А. Сміта сформувався під впливом філософських ідей Просвітництва, зокрема Ф. Хаттчесона, К. Гельвеція, Д. Юма.

Теоретико-методологічні основи класичної політичної економії були викладені А. Смітом у видатній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776), що складається із п'яти книг. У першій книзі «Причини збільшення продуктивності праці й порядок, згідно з яким її продукт природним чином розподіляється між різними класами народу» досліджуються чинники зростання багатства нації, викладено теоретичні основи вчення про працю як джерело багатства, поділ праці, вартість, ціноутворення, гроші, прибуток і різні форми доходів. У другій книзі «Про природу капіталу, його нагромадження та застосування» – суть і структура капіталу, способи його нагромадження. У третій – «Про розвиток добробуту у різних народів» – історія розвитку народного господарства європейських країн від часів падіння Римської імперії. У четвертій – «Про системи політичної економії» – характеризується меркантилістська та фізіократична економічні системи. У п'ятій книзі – «Про прибутки правителя або держави» – досліджуються питання фінансово-податкової політики держави, її витрати, доходи та борги. А. Сміт вперше теоретично узагальнив і систематизував економічні знання, розглянув теоретичні питання щодо функціонування товарного виробництва та економічної політики.

А. Сміт про предмет і завдання політичної економії. Предметом політичної економії, на думку А. Сміта, є дослідження збагачення як народу, так і держави, об'єктивних законів виробництва, обміну, розподілу і споживання результатів матеріального виробництва. *Багатство нації* – це матеріальний (фізичний) продукт для задоволення потреб людини, його змістом і джерелом є сукупна «щорічна» праця кожного народу в усіх сферах виробництва. *Політична економія як наука, необхідна державному діячу і законотворцю, ставить перед собою два завдання:* забезпечити народів високий дохід або засоби існування, можливість добувати їх собі; давати державі чи суспільству дохід, достатній для забезпечення суспільних потреб. Зростання багатства нації А. Сміт пов'язував з працею, її продуктивністю,

взаємовигідним обміном і наявністю ринків збуту, зростанням доходів і капіталу. Першим заявив про необхідність виокремлення позитивної та нормативної складових політичної економії.

Методологію вчення А. Сміта характеризують класичні методи пізнання філософського мислення XVII–XVIII ст., основний метод – логічної абстракції. Дослідження вільного ринку А. Сміта будувалися на методологічних принципах, які стали засадничими для класичної політичної економії: «природного порядку», «невидимої руки», «економічної людини»¹, «ліберальної правової держави», або *невтручання держави в економіку, економічного лібералізму*. Ігнорувалися суб'єктивно-психологічні фактори господарського життя.

А. Сміт створив струнку логічну **теоретичну систему функціонування ринкового господарства**, складовими якої є вчення про поділ праці, продуктивну та непродуктивну працю, трудову вартість, доходи факторів виробництва, походження та функції грошей, капітал, його структуру та відтворення.

Вихідним пунктом дослідження є вчення про поділ праці як найважливіший чинник економічного прогресу:

- визначено поділ праці як основну умову зростання її продуктивності. Вчений показав, як завдяки поділу праці та спеціалізації всередині майстерні, мануфактури і суспільства зростає продуктивність праці, сформулював залежність обсягу виробленого продукту від кількості осіб, зайнятих корисною працею, та продуктивності праці. Лише розміри ринку обмежують інтенсивність розподілу праці. Одночасно удосконалення поділу праці розширює обмін товарів;

- отримали розвиток погляди на продуктивну і непродуктивну працю, започатковані фізіократами. Продуктивною А. Сміт вважав будь-яку працю, що створює матеріальний продукт і обмінюється на капітал, а непродуктивною – працю, яка не створює вартості та обмінюється на дохід. Всю сферу нематеріального виробництва він визнавав непродуктивною.

Системотвірною складовою вчення А. Сміта є теорія вартості та ціни, для якої характерні подвійність методу Сміта та суперечність поглядів.

- При характеристиці товару вчений чітко розмежував *споживну вартість* («цінність у споживанні») і *мінову вартість* («цінність в обміні»). Аналізуючи різницю між ними, виявив на прикладі води та діамантів парадокс, який пізніше отримав назву «**парадокс А. Сміта**»: корисність (споживна вартість) не може визначати мінові пропорції обміну товарів, оскільки предмети, які є дуже корисними для людини (наприклад, вода), часто мають малу ціну, тоді як товари, що не задовольняють нагальних потреб людини (наприклад, діаманти), мають дуже високу ціну.

- Зосередив увагу на дослідженні мінової вартості, виходячи із умов еволюції суспільства. В первісному і примітивному суспільствах, коли не було купівлі-продажу, праця лежала в основі мінової вартості продукту. В умовах простого товарного виробництва вартість визначається працею, що купується, тобто кількістю чужої праці, яку товаровиробник може отримати в обмін на власну працю. Для розвинутого товарного виробництва А. Сміт сформулював третій варіант мінової

¹ Теормін не належить А. Сміту, використовується для позначення ідей вченого.

вартості, відомий під назвою **теорії витрат виробництва**: *вартість (ціна) виробництва визначається сумою доходів: заробітної плати, прибутку та ренти*. Праця не є єдиним джерелом і єдиною мірою вартості, оскільки капітал і земля також приносять дохід, який приєднується до вартості, створеної працею. Праця створює дохід у формі заробітної плати найманих робітників, капітал – прибуток і земля – ренти, які сукупно й визначають вартість виробництва, яка є джерелом і мірою мінової вартості. А. Сміт писав, що у ціні хліба одна її частина йде на оплату ренти землевласника, друга – на заробітну плату або утримання робітників і робочої худоби, зайнятих у його виробництві, і третя є прибутком фермера. Ігнорування постійного капіталу як складової вартості продукту А. Сміт пояснював тим, що матеріальні витрати (перенесена вартість) є не що інше, як доходи, отримані на попередніх стадіях виробництва. Ціну, яка встановлюється на рівні виробництва, А. Сміт називав *природною (звичайною) ціною*, а ціну, за яку товар продається, – *ринковою*. Вона відрізняється від природної внаслідок впливу попиту та пропозиції. За умов вільної конкуренції середня ринкова ціна збігається з природною.

Теорія доходів факторів виробництва охоплює такі позиції.

- Доходи поділяються на первинні і вторинні. *Первинні доходи* (прибуток, ренти і заробітну плату) отримують три основні класи суспільства: капіталісти, землевласники і робітники (класовий підхід). Вони створюються продуктивною працею і ведуть до збільшення національного доходу. А. Сміт вважав можливим одночасне зростання кожного з первинних доходів за збільшення суспільного багатства. Доходи решти груп населення є вторинними, адже їх джерело – перерозподілені первинні доходи.

- *Заробітна плата* аналізується історично. В умовах первісного суспільства людина отримувала продукт своєї праці повністю. В умовах товарного капіталістичного виробництва робітник ділиться своїм доходом із землевласником і працедавцем. Частину продукту, яка залишається у робітника, А. Сміт визначив як «природну ціну» праці, під якою розумів вартість необхідних засобів існування робітника і його сім'ї. Навколо «природної ціни» є нижня і верхня її межа. Нижня межа – це фізіологічно прожитковий мінімум засобів для існування працівника. Зниження цієї межі призводить до зменшення народонаселення, скорочення пропозиції праці. У разі підвищення рівня заробітної плати, навпаки, кількість населення зростає і збільшується пропозиція праці, робітники більш старанні, кмітливі та діяльні, ніж за низької заробітної плати.

- *Прибуток* визначається як частина вартості, що залишається після вирахування ренти і заробітної плати. А. Сміт показав, що нова вартість складається із *необхідної і доданої вартості*. Остання є результатом привласнення чужої праці капіталістом.

- *Рента* характеризується трояко: як надлишок вартості над заробітною платою робітника і середнім прибутком фермера-орендаря; як результат дії природних факторів; як результат монополії (власності) на сільськогосподарську продукцію. А. Сміт проаналізував причини та умови існування диференціальної земельної ренти.

У **вченні про капітал** А. Сміт тлумачить капітал з двох позицій: як вартість, що приносить прибуток, і як запаси засобів виробництва. Останні А. Сміт поділив на *основний (постійний) капітал* та *оборотний капітал*, визначив їх структуру. Він стверджував, що співвідношення між основним і оборотним капіталом є неоднаковим у різних галузях виробництва. Зазначав значення людського капіталу, котрий трактував як набуті та корисні здібності членів суспільства. Нагромадження капіталу розглядав як найважливіше джерело збагачення нації. Його основним фактором вважав ощадливість. На його думку, витрати оборотного капіталу переважно формують чистий продукт суспільства. Гроші виокремлював лише як один із елементів капіталу.

А. Сміт був фундатором товарної теорії грошей. Їх походження він пояснював об'єктивним стихійним процесом розвитку поділу праці та обміну. Гроші як товар не вважав єдиною формою багатства, оцінював їх як переважно технічне знаряддя для обміну і торгівлі. Розглядав дві функції грошей – міру вартості і засіб обігу, останню вважав головною. Пропонував замінити золото і срібло паперовими банкнотами під банківське забезпечення.

Розвиваючи теорію відтворення, започатковану Р. Кантільйоном і Ф. Кене, вчений виокремлював валовий дохід і чистий дохід. *Валовий дохід* – це вартість загального річного продукту кожної країни чи витрати на його виробництво, *чистий* – це новостворена вартість, у масштабах всього суспільства – національний дохід. При визначенні валового національного продукту та ціни будь-якого товару постійний капітал ігнорувався. Твердження, що *вартість (ціна) суспільного виробництва дорівнює сумі трьох видів доходів – заробітної плати, прибутку і ренти*, в марксистській літературі отримало назву **«догми Сміта»**. Фактично досліджувався процес не розширеного, а простого відтворення, оскільки вартість валового національного доходу прирівнювалася до суми доходів, які витрачалися на предмети споживання, до вартості та ціни товару не включалася величина амортизації засобів виробництва. Ототожнювалися валовий національний продукт і національний дохід.

Теорія абсолютних переваг у міжнародній торгівлі обґрунтовувала умови конкурентоспроможності національного виробництва на зовнішніх ринках. Міжнародна торгівля вигідна за умови, якщо країна продає товари, у виробництві яких вона має абсолютні переваги (виготовляє товари з меншими витратами), ніж країна-партнер. Переваги поділу праці існують не тільки на національному, але й на міжнародному рівні. Проте не пояснювалася участь у зовнішній торгівлі за відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів.

А. Сміт запропонував практичні заходи економічної політики, спрямовані на вдосконалення системи організації сільського господарства, фінансової та зовнішньоторговельної діяльності. Проаналізував причини, які уповільнювали розвиток аграрної економіки: дворянські привілеї, повільне формування селянської землевласності, заборона експорту зерна і місцеві податки, що гальмують нагромадження капіталу. Обґрунтовував переваги вільнонайманої праці, доцільність міграції робочої сили між галузями господарства, стимулююче значення розвитку промисловості та торгівлі. Зробив висновок про податки з доходу як головне джере-

ло державного бюджету. Запропонував рекомендації щодо вдосконалення політики оподаткування, визначив чотири основних принципи оподаткування:

- *пропорційність* (громадяни мають ділитися з державою своїми доходами у певній пропорційності);
- *визначеність* (податок, сума і спосіб платежу, термін сплати мають бути точно визначеними і зрозумілими);
- *зручність* (податок має бути стягнутий у найзручніший для платника час і спосіб);
- *необтяжливість* (податки мають сприяти розвитку підприємництва і забезпечувати лише насущні потреби держави).

А. Сміт трактував торговельну галузь як таку, що обслуговує матеріальне виробництво. Регулювання її не забезпечує зростання матеріального виробництва, яке залежить від обсягів капіталу. Вчений заперечував ефективність політики протекціонізму, пропонував перейти до політики фритредерства, стверджував, що державна регламентація доцільна, коли галузь має військове значення, або як відповідь на протекціоністську політику інших держав.

Теоретичні розробки А. Сміта знайшли втілення у політиці Великої Британії. У 1786 р. прем'єр-міністр В. Петті змінив митні тарифи у торговому договорі з Францією. У 1849 р. було скасовано навігаційний акт, що започаткувало добу вільної торгівлі. В ХХ ст. ідеї А. Сміта були використані у Генеральній угоді з торгівлі та тарифів.

Історичне значення теоретико-методологічної спадщини А. Сміта:

- створено економічну науку на основі узагальнення та систематизації економічних знань, сформовано систему взаємопов'язаних економічних категорій і принципів, її теоретико-методологічні засади. Політична економія розвивалася як «класична»;
- здійснено теоретичне дослідження ринкової форми господарювання, розкрито роль ринкового механізму в організації економічного життя. Обґрунтовано, що ринок забезпечує найвищий матеріальний добробут суспільства, є гарантом свободи і демократії;
- обґрунтовано ідеологію ринкового лібералізму, необхідність і значення державної економічної політики «laissez faire, laissez passer»;
- на основі вчення А. Сміта наступні економісти створювали власні системи економічних вчень.

Класична політична економія відіграла велику роль у розвитку економічної думки, ціле століття впливала на економічну політику більшості держав.

6.5. Виникнення соціалістичних ідей.

Економічні ідеї раннього утопічного соціалізму

Утопічний соціалізм – це сукупність теоретичних учень, змістом яких є критика існуючого суспільно-економічного устрою і обґрунтування докорінних змін з метою побудови соціалістичного суспільства на засадах колективної власності, соціальної справедливості та рівності, відсутності експлуатації, безгро-

шового господарства. Утопічний соціалізм формувався і розвивався як протипага (гетеродоксія) пануючим ортодоксальним течіям, у XVI–XVII ст. – меркантилістичним поглядам, XVIII–XIX ст. – класичній політичній економії.

В історії економічної думки виділяють два основні етапи розвитку соціалістичних утопічних економічних ідей:

- **ранній утопічний соціалізм** видатних мислителів XV–XVII ст. **Т. Мора, Т. Кампанелли, Ш. Мельє, Т. Мюнцера, Дж. Уїнстенлі** та ін. Він виник в умовах розкладу феодального і генезису ринкового господарства, первісного нагромадження капіталу. У творах ранніх соціалістів-утопістів відображена ідеологія антифеодального протесту, прагнення до ліквідації феодальних привілеїв та залежностей, утвердження справедливого і щасливого суспільства. Ідеї раннього утопічного соціалізму були прагматичними, переважно досліджувались господарські реалії та матеріальні умови економічної діяльності, критикувались існуючий устрій з позицій моралі, ідеалізувались примітивний суспільний устрій на засадах рівності потреб і здібностей;

- **пізній утопічний соціалізм** (XVII–XIX ст.) характеризують погляди **К.-А. Сен-Сімона, Ш. Фур'є, Р. Оуена**. Їх програми базувались на ідеях удосконалення і перебудови капіталістичного суспільства в умовах промислового перевороту та утвердження ринкових підприємницьких відносин. Це фантастичні проекти швидкої побудови справедливого суспільства ненасильницькими, нереволюційними методами шляхом виховання населення, пропаганди, науки, моралі та державної політики.

Для більшості соціалістичних утопічних учень характерні такі спільні риси:

- критика феодальних і капіталістичних відносин за їх неспроможність забезпечити справедливий розподіл багатства та неефективне використання матеріальних і людських ресурсів. Розуміння розвитку людського суспільства як історичного процесу заміни існуючого ладу більш прогресивним і справедливим;
- описання ідеального суспільства, намагання нав'язати людям обов'язковий образ дій і поведінки, регламентацію їх життя;
- заклик знищення приватної власності як основи стихійного розвитку, експлуатації та соціальної нерівності;
- заперечення індивідуалізму, висунення ідеї колективізму, узгодження особистих інтересів із колективними та суспільними. Критика держави як суспільної інституції і одночасне визнання держави верховним розпорядником засобів виробництва та розподільником суспільного продукту.

Томас Мор (1478–1535) – один з найвидатніших представників раннього утопічного соціалізму, англійський письменник-гуманіст, державний діяч. У 1516 р. опублікував свій знаменитий роман «Утопія» («утопія» – благодатне місце, якого ніде не існує), яка дала назву новій течії суспільної думки. В ній вперше здійснена критика капіталізму, а саме процесу первісного нагромадження капіталу як першооснови всіх суспільних суперечностей і майнової нерівності.

В «Утопії» викладена утопічна модель ідеального суспільства на засадах рівності без приватної власності. Держава є федерацією лише міст. Сільське населення і приватна власність відсутні. Господарська одиниця – сім'я, яка займаєть-

ся певним ремеслом (сімейно-реміснича організація господарського життя), здає продукцію державі. Сільськогосподарські роботи організуються за принципом трудової повинності: кожен має відробити два роки. Відбувається прямий продуктообмін між містом і селом. Вироблене розподіляється із суспільних складів за потребою. Відсутня соціальна нерівність. Держава в особі сенату як верховного органу виконує організаційно-контролюючі функції, забезпечує строгу регламентацію та обов'язковість праці для всіх, поєднання занять фізичною та розумовою працею, всезагальні вибори посадових осіб, рівність жінок із чоловіками у всіх правах, свободу совісті тощо.

Ідеї утопічного соціалізму розвивав італійський мислитель **Томазо Кампанелла** (1568–1639) – монах-домініканець, один із лідерів боротьби за звільнення Італії від гніту іспанської монархії. У творі «Місто сонця» (1623) він запропонував проєкт ідеальної утопічної держави, основними рисами якої є:

- громадський спосіб життя, відсутність приватної власності, майнової нерівності, злиднів та експлуатації, панування спільної любові і загальної турботи;
- відсутність грошей, натуральний продуктообмін;
- примусова обов'язкова щоденна чотиригодинна праця: оволодіння науками, заняття ремеслом і замиськими сільськогосподарськими роботами, що забезпечує достатній обсяг усього необхідного для життя, зрівняльний розподіл благ;
- все підпорядковано державі, зокрема відтворення потомства. Державний устрій заснований на поєднанні духовної і світської влади.

Представником раннього утопічного соціалізму був **Томас Мюнцер** (1490–1525) – німецький мислитель-бунтівник часів Реформації та Селянської війни, який закликав змінити існуючий лад і встановити «тисячоліття царства Христа».

Т. Мюнцер виступав за насильницьке знищення феодального устрою і побудову «царства Божого» на землі. Будуть знищені державна влада, класові відмінності, приватна власність та нерівність. Загальний добробут населення буде невпинно зростати на основі спільного майна. Земля має бути передана селянам. Саме простий народ, як стверджував Т. Мюнцер, є носієм божественної справедливості, здатним побудувати безкласове суспільство, засноване на засадах рівності та справедливості. Суди і влада мають перейти до братства бідняків.

Джерард Вінстенлі (1609–1652) у працях «Новий закон справедливості» (1649), «Закон свободи» (1652) виступав проти монархії за республіку, ліквідацію приватної власності, достаток за менших зусиль праці, знищення злиднів.

Навчальний тренінг

Основні поняття: науково-технічний прогрес, перша наукова революція, великі географічні відкриття, «трикутна» торгівля, первісне нагромадження капіталу, мануфактурне виробництво, проста і складна кооперація праці, приватна капіталістична власність, національний ринок, світовий ринок, обгороджування, комасація, цензива, феодально-кріпосницьке господарство, меркантилізм, протекціонізм, фритредерство, ранній монетарний меркантилізм, пізній меркантилізм, теорія грошового балансу, теорія торговельного балансу, політичне економія, трудова теорія вартості, фізіократи,

концепція природного порядку Ф. Кене, теорія кругообігу Ф. Кене, економічна таблиця Ф. Кене, чистий продукт, теорія цінності, продуктивна і непродуктивна праця, доход, заробітна плата, рента, земельна рента, дифереціальна земельна рента, товарна теорія грошей, металістична теорія грошей, початкові аванси, щорічні аванси, економічна рівновага, економічний лібералізм, економічна людина, принцип «невидимої руки ринку», споживча вартість, мінова вартість, «парадокс А. Сміта», теорія витрат виробництва, «догма А. Сміта», основний капітал, оборотний капітал, економічний лібералізм, теорія абсолютних переваг у міжнародній торгівлі, утопічний соціалізм, ранній утопічний соціалізм, пізній утопічний соціалізм.

Контрольні питання і завдання

1. Які цивілізаційні фактори вплинули на розвиток господарства країн Європейської цивілізації в період становлення ринкових відносин?
2. Що таке так зване первісне нагромадження капіталу? Поясніть його роль у господарському розвитку європейських країн.
3. Які зміни у господарській сфері свідчили про становлення ринкової економіки? Які нові господарські форми виникли на етапі переходу до ринкової економіки?
4. Охарактеризуйте розвиток продуктивних сил мануфактурної економіки. Дайте визначення мануфактури, її типів. Розкрийте особливості мануфактурного розвитку в країнах Західної Європи та США.
5. Чому Нідерланди в XVII ст. були «взірцевою» ринковою державою? Які причини втрати ними економічного лідерства в XVIII ст.? Чому Велику Британію називають класичною країною первісного нагромадження капіталу? Розкрийте особливості процесу первісного нагромадження капіталу в країнах Західної Європи, США, Центральної та Східної Європи.
6. Поясніть зміст аграрного перевороту в Англії в XVI–XVIII ст. Порівняйте розвиток сільського господарства в Англії, Франції, Німеччині.
7. Яке значення буржуазних революцій XVI–XVII ст. для становлення індустріальної економіки? Порівняйте причини і наслідки Нідерландської та Англійської буржуазних революцій.
8. Які причини зумовили дуалізм аграрної економіки в Європі? Як змінилася роль селянського господарства у феодальному маєтку? В чому різниця між феодальним маєтком XIV–XV ст. і XVI–XVIII ст.? Опишіть модель доменіально-відробіткового маєтку. Чому фільваркова система господарства створювала чинники розкладу феодальної економіки?
9. Охарактеризуйте основні методологічні принципи класичної школи.
10. Порівняйте теоретичні позиції меркантилістів, В. Петті та П. Буагільбера. Які положення вчення В. Петті та П. Буагільбера стали основоположними для класичної школи політекономії?
11. Проаналізуйте вчення фізіократів. Порівняйте погляди Ф. Кене й А. Тюрго.
12. Поясніть, чому А. Сміт є творцем класичної політичної економії.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Проаналізуйте вчення А. Сміта за планом: трактування предмета і завдання політичної економії; основні положення методології; розроблення питань функціонування товарного виробництва (теоретичні позиції про трудову теорію вартості, продуктивну і непродуктивну працю, природу, походження та функції грошей, капітал, його структуру та відтворення); трактування проблем економічної політики (організація землеробства, результа-

ти фінансової та протекціоністської діяльності). Яка роль А. Сміта та його вчення в історії економічної думки?

2. Зробіть порівняльний аналіз методологічних та ідейно-теоретичних засад меркантилізму та класичної політичної економії, поглядів В. Петті та П. Буагільбера.

Зразки тестових завдань

Тест 1. Як французький меркантиліст А. Монкретьєн визначає предмет політичної економії?

- а) Політична економія – наука про економічні закони і принципи.
- б) Політична економія – наука про економічний вибір раціонального суб'єкта господарювання.
- в) Політична економія – наука про багатство, торговий баланс і державний протекціонізм.
- г) Політична економія – наука про виробничі (економічні) відносини людей.

Тест 2. Яке із наведених визначень вартості належить В. Петті?

- а) Вартість визначається кількістю праці, витраченої на виробництво золота і срібла.
- б) Вартість блага визначається його корисністю.
- в) Вартість визначається кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на виробництво товару.
- г) Вартість блага визначається його граничною корисністю.

Першоджерела

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм. XV–XVIII ст. : в 3-х т. / Ф. Бродель. – М., 1986, 1988, 1992.
2. Кейнс Дж. М. Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, і теориях недопотребления // Избранные экономические произведения / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993.
3. Кенэ Ф. Физиократия, 1767 / Ф. Кенэ // 25 ключевых книг по экономике. – Урал-LTD, 1999.
4. Петти В. Трактат о налогах и сборах / [Петти В., Смит А., Риккардо Д. и др.] // Классика экономической мысли : соч. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики : в 2 т. – М. : МП «Эконов», 1991.

Рекомендована література

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективе / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001.
2. Боев Ю. О. Економічна історія: Західна Європа, Японія, США : навч. посіб. / Ю. О. Боев, С. Ю. Боева. – К. : Вища шк., 2004.
3. Гринчуцький В. Економічна історія зарубіжних країн : курс лекцій / В. Гринчуцький, Л. Родіонова. – Тернопіль, 2004.
4. Злупко С. М. Основи історії економічної теорії / С. М. Злупко. – К. : Знання, 2005.
5. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базиловича. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2005.
6. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
7. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008.

8. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М. : Дело, 2000.
9. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
10. Толмачева Р. П. Экономическая история: генезис рыночной экономики : учеб. / Р. П. Толмачева. – М. : Дашков и К°, 2002.
11. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 7

УТВЕРДЖЕННЯ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ (КІНЕЦЬ ХVІІІ СТ. – СЕРЕДИНА ХІХ СТ.). ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ПРО СУТЬ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

7.1. Утвердження ринкового господарства. Еволюція класичної політичної економії.

7.2. Особливості розвитку ринкового господарства у провідних країнах
Європейської цивілізації та його висвітлення в економічній думці.

7.3. Розвиток соціалістичних економічних ідей.

7.1. Утвердження ринкового господарства. Еволюція класичної політичної економії

В історії економіки країн Європейської цивілізації період упродовж останньої третини ХVІІІ ст. до світової економічної кризи 1873–1875 рр. характеризували такі процеси:

- утвердження індустріальної економіки вільної (досконалої) конкуренції, господарства економічного лібералізму;
- промисловий переворот – революційна форма науково-технічного прогресу, що в економічній літературі визначається також як: промислова технічна революція, Перша науково-технічна революція (НТР). Завершення промислового перевороту знаменувало утвердження ранньоіндустріальної економіки та індустріальної цивілізації, її остаточну перемогу над аграрною;
- пришвидшення ринкової підприємницької трансформації аграрної сфери господарства;
- становлення національних фінансових (бюджетно-податкових і грошово-кредитних) систем, що забезпечували потреби індустріального розвитку;
- формування соціальної структури індустріального суспільства.

На думку більшості вчених, процес індустріалізації започаткував промисловий переворот – система економічних і соціальних змін, змістом яких був перехід від ручного мануфактурного виробництва до принципово нових техніки та технологій великого машинного фабрично-заводського виробництва; формування соціальної структури індустріального суспільства (власників капіталу (буржуазії) і найманих працівників). Промисловий переворот – це світовий історичний процес у розвитку промисловості, зумовлений науково-технічним прогресом XVI–XVII ст. Він має як загальні ознаки, так і певні особливості у кожній країні. Батьківщиною промислового перевороту є Велика Британія, яка здійснила його в останній третині XVIII ст. – середині XIX ст.

Етапи розвитку промислового перевороту:

- перехід від ручних знарядь праці до масової механізації та машинізації промислового виробництва шляхом масового впровадження технічних винаходів; перехід від простої кооперації машин (використання однорідних машин) до системи машин;
- зміна енергетичної бази промисловості та транспорту: масове використання парового двигуна;
- створення машинобудівної галузі промисловості (випуск засобів виробництва), у тому числі верстатобудування.

Промисловий переворот почався у легкій промисловості внаслідок необхідності зменшити авансований капітал і пришвидшити його оборот. Нагромаджений капітал і попит на засоби виробництва сприяли механізації важкої промисловості та транспорту.

Підсумки промислового перевороту:

- формування аграрно-індустріальної економіки, яка визначається як ранньоіндустріальна. Промисловість остаточно відокремилася від сільського господарства;
- пришвидшення розвитку науково-технічного прогресу: наука почала набувати технологічної та матеріально-виробничої функцій, перетворюватися на безпосередню продуктивну силу, а виробництво – на сферу прикладання науки;
- основною формою організації промислового виробництва стала фабрика (завод) з стандартизованою, значно дешевшою і якіснішою продукцією, ніж ремісничо-мануфактурна;
- переважання в загальному обсязі промислової продукції частки галузей групи «Б». Зростання темпів та обсягу валового промислового виробництва, підвищення продуктивності та інтенсивності праці. Виникнення промислових міст і районів, урбанізація;
- формування соціальної структури індустріального суспільства, зростання чисельності та посилення концентрації промислових найманих робітників;
- зростання значення промислової буржуазії у політичному житті;
- перехід від політики протекціонізму до вільної торгівлі (фритредерства), поглиблення міжнародного поділу праці (МПП), початок процесу інтернаціоналізації міжнародного економічного життя.

Економіка періоду промислового перевороту характеризувалася значним розвитком продуктивних сил. Батьківщиною технічно-наукових винаходів в кінці XVIII ст. була Велика Британія. Промисловий переворот у легкій промисловості забезпечували удосконалення ткацького верстата «летючим човником», що вдвічі під-

вищило продуктивність праці, застосування витяжного валика для прядіння, винайдення механічної прядки «Дженні», на якій можна було працювати 16–18 веретенами, прядильного верстата (ватерна машина), що працював на водяному двигуні, мюль-машини, що поєднала переваги та принципи роботи прядки «Дженні» та ватерної машини, механічного ткацького верстата, який у 40 разів підвищив продуктивність праці, методу відбілювання тканин за допомогою хлору, ткацького верстата для виготовлення візерунчатих тканин (жакарту), бавовноочисної, льонопрядильної, в'язальної, тюлевої, мережевої, ситценабивної, для виготовлення взуття, швейної машини.

У пришвидшенні розвитку важкої промисловості та транспорту мали значення нові технології для виплавляння чавуну на коксі, пудлінгування заліза – переробки чавуну на ковке залізо парової машини, виробництво сталі, винайдення парової машини та її удосконалення до машини подвійної дії – універсального двигуна, що став енергетичною основою розвитку виробництва, парового молота і парової турбіни, повітряної кулі, аеростата і парашута, токарно-гвинторізного і циліндрово-свердильного верстата, машини каменеточильної, друкарської, електромагнітного телеграфу Морзе, фосфорного сірника, динамо-машини, вулканізації каучуку, методи виробництва анілінових фарб. Сконструйовано револьверний, фрезерний, свердильний та перші верстати-автомати. Почалося будівництво пароплавів і потягів, електровозів. У сільському господарстві з'явилися косарки і комбіновані молотарки.

Розвиток природничих наук пов'язаний насамперед із виникненням генетики і мікробіології, досягненнями хімії.

Розвиток аграрної економіки у промислових країнах характеризувався пришвидшеним процесом ринкової трансформації та становлення підприємництва.

Аграрні відносини характеризувалися утвердженням приватної капіталістичної власності шляхом визнання повної свободи розпорядження землею, у тому числі вільної селянської власності на землю. Аграрні реформи у Франції, Німеччині, Австро-Угорщині скасували феодально-кріпосницькі відносини та пережитки попередніх економічних систем, станові обмеження та общинні зв'язки, які заважали приватногосподарській діяльності. Пришвидшилася мобілізація землеволодіння у великих господарствах, відбувалося зменшення кількості землевласників.

Тривав землеустрій у формі обгороджування. Найрадикальніших форм він набув у Великій Британії. У континентальних європейських країнах землеустрій відбувався повільно, не знищуючи селянське господарство. Цей процес охопив ліквідацію земель громадського користування (лише у Франції зберігалися землі адміністративної (політичної) громади); комасацію селянських земель в єдині масиви, хоча створення хуторів не стало масовим; будівництво мережі польових доріг, що робило доступними всі земельні площі. Було визначено мінімальні парцели – не менше 1/8 га орної землі та 1/16 га пасовищ. Землеустрій поєднувався з меліоративними роботами.

Сільськогосподарська виробнича діяльність розвивалася як підприємницька. Виробництво організувалося на основі одноосібного (індивідуально-сімейного) володіння. Основними господарськими формами в аграрній економіці були: а) фермерські господарства, що використовували власні або орендовані засоби виробництва, власну або найману працю, виступали як суб'єкти ринкової економіки; б) селянські господарства, що трансформувалися з натурально-споживчих у дрібнотоварні, дрібні підприємства.

Еволюція аграрної економіки характеризувалася національними особливостями. Склалися такі моделі її розвитку: американська, або фермерська (США, Велика Британія, Нідерланди); французька, коли ринкова трансформація великого і селянського господарства відбувалася в умовах радикальної ліквідації феодальних відносин (у роки Великої французької буржуазної революції наприкінці XVIII ст.); пруська – на основі ліберальних аграрних реформ (1820–1860-х рр. XIX ст.) і повільного формування підприємницьких структур (Прусія, Австро-Угорщина, Італія, Іспанія, Російська імперія).

Аграрна політика ґрунтувалася на доктрині економічного лібералізму, яка визначала поширення вільної конкуренції в сільському господарстві та свободу зовнішньої торгівлі його продуктами.

У сільськогосподарському виробництві відбувалися зміни у техніці, технології та виробничій структурі. Механізація сільського господарства лише зароджувалася. Впроваджувалися залізний і паровий плуги, сіялки, жатки, віялки, молотарки. Почало поширюватися наукове сільське господарство. У Франції в 1835 р. засновано першу в світі наукову агрономічну дослідну станцію. Почали використовувати мінеральні добрива. Зросли площі сільськогосподарських угідь. Відбувався перехід від парової системи до складних сівозмін (багатопілля, травопілля, плодозміна). Структура посівних площ змінювалася шляхом поширення пшениці, технічних і кормових культур, городництва і садівництва. У виробничій структурі фермерських і селянських господарств зросло значення тваринництва. Використовувалося сортове насіння, впроваджувалася стійлова відгодівля худоби. Розвивалися селекційна та племінна справи. Із середини XIX ст. почалося використання системи органічних і мінеральних добрив. Зросли валові обсяги, продуктивність і товарність сільського господарства. Розвивалася територіальна і галузева спеціалізація.

Важливим підсумком еволюції економіки вільної конкуренції стало створення національних фінансово-кредитних систем, що забезпечувало потреби індустріального розвитку, сприяло мобілізації капіталів, необхідних для організації підприємницької діяльності. Біржі стали важливим центром мобілізації капіталу. Основними біржовими цінностями були державні цінні папери, які витісняли акції та облігації приватних фірм і компаній.

Пришевидшився процес формування міжнародної економіки, складовими якої є *світове господарство* як складна цілісна система національних господарств окремих країн, їх угруповань та *система міжнародних економічних відносин (МЕВ)*. Основними формами МЕВ є міжнародна торгівля, вивіз капіталу, міжнародна міграція трудових ресурсів, економічна інтеграція. Розвивався світовий ринок як форма усталених зв'язків між національними ринками, їх утвердження як складової світової ринкової господарської системи.

Основою розвитку світового господарства стало формування міжнародного поділу праці (МПП), що розмежував світ на промислово розвинені й економічно відсталі країни. Протягом XIX ст. як форма МПП переважала міжгалузева предметна спеціалізація. Визначилася спеціалізація окремих країн у виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку. Окремі галузі працювали на основі імпорتنих надходжень або на експорт. Лише зовнішній ринок міг поглинути масовий

випуск фабричних товарів. Для збереження панування на внутрішньому ринку національні корпорації мусили забезпечувати світовий рівень якості та цін. Так, Велика Британія спеціалізувалася на виробництві та продажу машин і устаткування, взуття, шкіргалантереї, виробів харчової промисловості, чорних металів. За 1845–1870 рр. експорт машин із цієї країни збільшився в 10 разів. Німеччина зайняла головне місце у світовому виробництві сільськогосподарської техніки, залізничного устаткування, парових котлів, картоплі, спирту, цукру, продукції хімічної промисловості, Франція – текстильних машин, шовкових і сукняних тканин, Бельгія – зброї та інструментів, Австро-Угорщина – металів, цукру, хмелю.

Промислова революція в європейських країнах змінила роль колоній у світовому ринку. Торговельно-грабіжницькі методи їх експлуатації замінили економічні. Колонії перетворилися у постачальників промислової сировини та продовольства для розвинених країн, а також у ринок збуту промислових товарів, що позбавляло метрополії конкуренції на зовнішньому ринку. Разом з тим, обмін товарами сприяв залученню колоніальних країн до світового товарного ринку, їх соціально-економічному розвитку (місцевої промисловості з переробки сировини, транспорту, зв'язку тощо). Метрополії вкладали інвестиції переважно у будівництво залізниць і розробку корисних копалин. Зростали великі міста.

Основна і найдавніша форма світогосподарських зв'язків – міжнародна торгівля, до якої були залучені всі незалежні та колоніальні країни. Її динаміку характеризують такі дані: 1720–1780 рр. – зростання фізичного обсягу в 2,1 разу, 1800–1880 рр. – у 10,4 разу. Отже, світовий товарообмін перевищував темпи зростання виробництва. Для XIX ст. характерним був обмін промислових товарів на сировину і продукти харчування. Основним напрямом зовнішньоекономічної політики залишався протекціонізм, лише Велика Британія перейшла до політики фритредерства.

Важливу роль у розвитку МЄВ відіграв експорт капіталу. Франція розпочала діяльність як світовий кредитор із 6% позики саксонському королю в 1811 р. До 70-х рр. XIX ст. капітали спрямовували в облігації та акції промислових підприємств. У США іноземні інвестиції за 1790–1860 рр. становили 500 млн. дол.

Міжнародний валютний устрій характеризувався поділом на три монетарних блоки: золотий блок, до складу якого входили Велика Британія, Португалія, Британські домініони та колонії; срібний блок – Німеччина країни, Австрія, Нідерланди, Данія, Норвегія, Швеція, Мексика, Китай, Індія та Японія; блок, заснований на біметалізмі, – Франція, Бельгія, Італія, Швейцарія, США. Панування певного металу в монетарній системі кожної з країн обумовлювався багатьма структурними та історичними факторами. У Великій Британії перехід до золотої основи монетарної системи розглядався як природний процес посилення господарської інтеграції. Золотий стандарт практично функціонував з 1819 р. Інші країни приєдналися до такої системи у другій чверті XIX ст.

Важливою формою зовнішньоекономічних зв'язків були міжнародні міграційні процеси (виникнення міжнародного ринку праці). Основна імміграційна країна – США, що розвивалися як держава переселенського капіталізму. За 1816–1856 рр. із Європи до США емігрувало 5 млн., а в другій половині XIX ст. – 18 млн. осіб. До середини XIX ст. найінтенсивнішою була еміграція з таких розвинених країн, як Велика Британія, Німеччина, Франція. Важливий економічний результат міжнародної мігра-

ції робочої сили – прискорення розвитку промисловості та сільського господарства в країнах імміграції, поглиблення міжнародного поділу праці, збільшення експорту товарів із країн еміграції і одночасно імпорту товарів у країни імміграції.

Найголовнішою передумовою формування світового господарства в кінці XVIII – XIX ст. є *процес інтернаціоналізації економічного життя* (перший етап). Він характеризувався взаємозалежністю виробництва національних держав на основі простої кооперації, найпростіших форм міжнародних економічних зв'язків, передусім зовнішньої торгівлі.

Класична політична економія була панівною течією економічної думки першої половини XIX ст. У *Великій Британії* провідні позиції до 40-х рр. XIX ст. займала *сміто-рікардіанська школа політичної економії*. Видатний англійський економіст Д. Рікардо завершив її формування як логічної та послідовної системи на основі закону вартості, розглядав економіку як складну систему, підпорядковану дії об'єктивних законів і механізмів самореалізації, досліджував економічні відносини виробництва та розподілу, які забезпечують зростання матеріального багатства та рівновагу ринкової економіки. У середині XIX ст. у рамках економічного лібералізму виокремилися дві тенденції: *радикальна* або *фритредерська*, її виразником була манчестерська школа, представники якої виступали за свободу торгівлі, принцип невтручання у внутрішні справи інших держав, проти діяльності профспілок щодо регулювання трудового законодавства, та *ліберально-реформістська*, засновником якої були економіст **Джеймс Мілль**, філософ **Ієремія Бентам**.

Ідеї І. Бентама мали велике значення для розвитку економічної думки. Для них характерні: традиції *гедонізму* як поєднання морального добра із насолодою та задоволенням; *утилітаризм*, який визнавав властивість предмета корисність (utility), принцип найбільшого щастя для найбільшої кількості людей; «*арифметика щастя*» як ранжування задоволення та страждань, об'єктивна оцінка суб'єктивних переживань людей (основа принципу граничної корисності); *прагматизм* економічної політики; *концепція соціальної політики*, цілями якої є забезпечення прожиткового мінімуму, безпеки, достатку і рівності.

Головним ідеологом ліберального реформізму, рікардіанцем і завершувачем класичної політичної економії був англійський економіст, філософ і соціолог Дж.-С. Мілль. Своїм завданням він вважав систематизацію та перевірку об'єктивності вчень класиків політичної економії, написання оновленого варіанта «Багатства народів» відповідно до нових філософських, політичних і соціально-економічних умов середини XIX ст. Учений обґрунтував новий напрям у політичній економії, що отримав назву **соціальний реформізм**, заснований на ідеї поступової трансформації капіталістичного суспільства у справедливе суспільство шляхом розумного законодавства.

У *Франції* продовжувачем і популяризатором економічних ідей А. Сміта був **Ж.-Б. Сей**, який сформулював основи багатьох теоретичних концепцій, започаткував французьку школу політичної економії.

Трансформаційні соціально-економічні процеси, пов'язані з утвердженням ринкової індустріальної системи та загостренням соціальних конфліктів, зумовили у 20–40-х рр. XX ст. виникнення нових поглядів на розвиток економіки, розгалуження та поділ класичної політичної економії на окремі течії. З критикою рікардіанства виступили **Н. Сеніор** у Великій Британії, **Ф. Бастіа** у Франції, **Г.-Ч. Кері** у США.

Залишаючи незмінними системотвірні положення класичної політичної економії, вони критично переглянули ті, що втратили актуальність, розробили нові ідеї, які зберегли і збагатили класичну політичну економію. У Франції виникли реформаторські ідеї економістів-романтиків¹ **Ж.-Ш. Сімонді** та **П.-Ж. Прудона**, які критикували капіталізм, класичну політичну економію з позиції інтересів дрібних власників, пропагували реформи, змістом яких є повернення до минулого дрібнотоварного господарства. Економісти-класики стали першовідкривачами ідей, які пізніше були використані представниками неокласичного напрямку економічної теорії.

Сформувалася *історична школа економічної думки*, яку визначають як гетеродоксію (альтернативу) класичній політичній економіці. Продовжувався розвиток *соціалістичного вчення*. Виникла *марксистська економічна теорія* як перетворення утопічного соціалізму на науку.

7.2. Особливості розвитку ринкового господарства у провідних країнах Європейської цивілізації та його висвітлення в економічні думці

7.2.1. Економічний розвиток Великої Британії. Дослідження ринкового господарства у працях Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Н. Сеніора, Дж.-С. Мілля

Велика Британія – батьківщина промислового перевороту, хронологічні рамки якого охоплюють період кінця XVIII – середини XIX ст. (погляд щодо завершення промислового перевороту в першій чверті XIX ст.).

Політичні, економічні та соціальні передумови промислового перевороту. Англійська буржуазна революція (1640–1660 рр.) утвердила капіталістичну приватну власність, створила умови для швидкого розвитку продуктивних сил і підприємництва в усіх сферах економіки.

Мануфактурне виробництво характеризувалося високим рівнем галузевої спеціалізації. З'явилися мануфактури для виробництва знарядь праці. За рівнем мануфактуризації конкурентів у англійської промисловості не було. рівень оподаткування промисловості був низьким (1/3 від голландського), проте ручна технічна база не забезпечувала потреб виробництва, запитів внутрішнього та зовнішнього ринків. Велика Британія була батьківщиною більшості технічних винаходів.

Капіталізоване сільське господарство забезпечувало продовольчі та сировинні потреби країни, одночасно було споживачем промислової продукції.

Сформований національний ринок стимулював розвиток сфер і галузей економіки. Лідерство у світовій торгівлі давало змогу імпортувати товари з усіх країн.

Швидкі темпи та масштабність первісного нагромадження капіталу сприяли нагромадженню буржуазією коштів, необхідних для організації великого машинного виробництва, та створенню резерву робочої сили для розвитку фабричної промисловості.

¹ Термін «економісти-романтики» вперше використав російський учений і політик В. Ленін для визначення ідей, які критично сприймають принципи лібералізму.

Склалася система загальної та професійної освіти: початкові школи наприкінці XVIII ст. були у 2/3 церковних приходів, середню освіту надавали класичні та реальні школи (вивчали переважно природничі науки і мови), вищу технічну освіту здобували в університетах міст Глазго, Единбурга, Манчестера, Бірмінгема або так званих дисидентських академіях. В 1789 р. у Лондоні відкрито Королівський інститут – науково-освітню установу. Закон про освіту 1802 р. зобов'язав підприємців створювати фабричні школи. Це сприяло розвитку винахідництва і підвищенню кваліфікаційного рівня робітників.

Важливе значення мали природні умови господарювання: країна перебувала у центрі світових торгових шляхів; мегастабільні комунікації через доступні побережжя та річкову систему; держава була забезпечена необхідними сировинними ресурсами (вовною, кам'яним вугіллям, залізною рудою тощо).

Промисловий переворот пришвидшила конкуренція. Імпорт заліза з Росії та Швеції обмежував масштаби металургійної та металообробної промисловості. Дешевий індійський ситець загрожував бавовняній промисловості, що конкурувала зі сукняною.

Політичний союз буржуазії та земельної аристократії давав змогу проводити економічну політику, спрямовану на посилення позицій Великої Британії у світовому господарстві. Політика протекціонізму захищала розвиток національної промисловості.

Хід промислового перевороту. Початком промислового перевороту вважається відкриття в 1769 р. підприємцем Р. Аркрайтом першої прядильної фабрики у м. Кромфорд. У 1868 р. фабрик було 2543, де використовували 32 млн. прядильних і 379 тис. ткацьких верстатів. Лише у 1788–1803 рр. виробництво ситцю зросло втричі. У 20-х рр. XIX ст. механізовані всі виробничі процеси та підгалузі (панчішно-в'язальна, мереживна, тюлева) бавовняної промисловості. Бавовна визначала ритм британської економіки впродовж XIX ст. У середині XIX ст. завершилася механізація сукняної, швейної, галантерейної, паперової та поліграфічної галузей промисловості. У текстильній і швейній промисловості була зайнята третина робітників. Вітчизняні тканини були головною статтею англійського експорту.

Сировинною основою *важкої промисловості* стала добувна галузь – кам'яновугільна та залізородна. Видобуток вугілля зростав: у 1800 р. – 10,1 млн. т, у 1870 – 110 млн. т. У *металургійній галузі* перший чавуноливарний завод побудував А. Дербі у 1756 р. У середині XIX ст. більше 600 доменних печей виплавляли чавун, залізо і сталь на основі пудлінгування та бесемерівського методу. Це забезпечило кількісну та якісну першість англійського металу. Виплавляння чавуну зросло: у 1780 р. – 80 тис. т, 1850 р. – 2,3 млн. т.

Революційну роль відіграло *масове поширення парового двигуна*. У 1782 р. паровий молот використано у металургійному, а в 1785 р. – у бавовняному виробництві. У 1870 р. загальна потужність парових двигунів у промисловості становила 940 тис. кінських сил (одна парова к. с. еквівалентна силі 21 людини).

Важливий напрям промислового перевороту – розвиток парового транспорту та вдосконалення доріг. У кінці XVIII ст. почали будувати дороги з твердим покриттям. Був поширений водний транспорт, система каналів з'єднувала райони країни, які отримали вихід до моря, здешевила перевезення у чотири рази. У 1811 р.

започатковано пароплавне річкове сполучення, в 1830-х рр. – морське, в 1840–50-х рр. – океанське. Першу залізницю побудували в 1825 р., а в 1870 р. протяжність залізниць становила 25 тис. км. У 1847–1852 рр. прокладено телефонну лінію між портами Дувр і Кале.

Машинобудування як самостійна галузь сформувалося у перших десятиліттях XIX ст. Виробляли обладнання для легкої промисловості, парових машин, потягів і вагонів, річкових і морських суден, у 1850–1860-х рр. розпочалося верстатобудування.

Підсумки промислового перевороту. У середині XIX ст. Велика Британія була індустріально-аграрною країною. У структурі господарства переважало промислове виробництво.

У промисловості панувало фабричне виробництво. За обсягами виробництва переважала легка промисловість, лідирувала текстильна. Галузева структура промисловості охоплювала добувну, металургійну, машинобудування, текстильну, швейну, галантерейну, паперову, поліграфічну. Обсяг промислового виробництва впродовж першої половини XIX ст. збільшився у 4 рази. Продуктивність праці лише за 1770–1840 рр. зросла у 27 разів. Темпи приросту промислової продукції за десятиліття становили 6%.

Змінилася економічна географія країни. Сформувалися такі промислові райони: Ланкшир, Манчестер і Глазго – центри бавовняної, Йоркшир – сукняної, Південний Уельс, Середня Шотландія, Західний Мікленд – важкої та добувної промисловості. Лондон став світовим банківським і торговельним центром.

Склалася соціальна структура індустріального суспільства. В 1850 р. у промисловості та будівництві працювало 49,9% зайнятих, у сільському господарстві – 21%, у 1870 р. – 15% зайнятих. Урбанізація перетворила Великобританію на країну міст і фабричних поселень, де мешкало майже 86% населення. Робочий день тривав 16–18 годин, використовували некваліфіковану робочу силу, працю жінок і дітей.

За рівнем промислового виробництва Велика Британія зайняла монопольне місце у світі, відіграла роль «майстерні світу». В 1840 р. її частка у світовому промисловому виробництві досягла 45%. Випуск продукції важкої промисловості переважав у чотири-п'ять разів випуск продукції США, Німеччини та Франції. Країна була світовим перевізником, тоннаж торгового флоту становив 60% від світового. Зі збутом промислових товарів колоніальна імперія не мала проблем.

Зростання промислової могутності Великої Британії дало змогу перейти від політики протекціонізму до вільної торгівлі: скасовано навігаційні акти, що захищали морську торгівлю від іноземної конкуренції, ввізні тарифи на продовольство і сировину.

Характерною ознакою економічного розвитку Великої Британії були економічні кризи: у 1815–1816 рр. – криза перевиробництва промислової продукції, в 1825–1826 рр. – перша циклічна, що охопила всі сфери і галузі господарства з наступним періодом депресії. Економічні кризи повторювалися періодично: 1836 р., 1847 р., 1866 р. Остання стала початком втрати країною світового лідерства.

Великобританія створила першу в історії людства фабрично-заводську промисловість, упродовж кінця XVIII – середини XIX ст. була лідером світового індустріального господарства.

Ознакою аграрної економіки було зростання підприємництва. Завершення процесу землеустрою призвело до концентрації землевласності. Так, у 1883 р. в Англії та Уельсі 3,98% власників володіли 87% всієї землі. У Великій Британії під лозунгом «вільна торгівля землею» (free trade in land) почалася боротьба проти родової власності та єдиноспадковості.

Основна організаційно-господарська форма у цей період – фермерське господарство переважно на орендованій у лендлордів землі з використанням найманих робітників. У середині XIX ст. у сільському господарстві було зайнято 996 тис. працівників, інвестиції у фермерське господарство оцінюються 450 млрд. ф. ст. У 1870 р. Велика Британія мала 40 тис. жаток, стільки само, як Франція і Німеччина разом.

Упродовж 1800–1850 рр. темпи зростання сільського господарства становили 1,45%, а продуктивності праці за XIX ст. – 1%. У 1861 р. сільське господарство давало половину необхідних для країни м'яса та пшениці. Загалом сільськогосподарське виробництво не забезпечувало промислово-споживчих потреб країни, їх задовольняв імпорт. Відміна у 1846 р. «хлібних законів», які забороняли імпорт зерна, стала фактором інтенсифікації виробництва шляхом технічно-технологічного вдосконалення.

У **фінансовій системі** провідну роль відігравали Англійський банк (1694) і Королівська біржа (1690). Після встановлення золотого стандарту (1797 р.) білети банку стали заміником золотої монети. Кількість приватних банків упродовж 1797–1825 рр. збільшилася до 800. За законом 1826 р. дозволялось засновувати акціонерні банки, яких у 1836 р. уже було 70. У 1854 р. вони стали членами Розрахункової палати (1773), брали активну участь в обігу грошей і кредитуванні. У 60-х рр. XIX ст. частка інвестицій банків у промисловість становила до 50%. Операції на фондовій біржі сприяли залученню 100 млн. ф. ст. у промислове виробництво. Лондон став фінансовим центром Європи.

Велика Британія відігравала головну роль у світовій торгівлі. Частка торгівлі та транспорту в національному доході постійно зростала: з 17,4% у 1801 р. до 22% у 1871 р. Зовнішньоторговельні обороти впродовж 1800–1870 рр. збільшились у 7 разів. Експортували текстиль, машини, вугілля, продукцію металургійної та машинобудівної промисловості, імпортували промислову сировину та продовольство. Частка Великої Британії у світовому товарному обороті становила в 1870 р. 25%.

У другій половині XIX ст. зовнішньоторговельний баланс Великої Британії став пасивним, тобто імпорт переважав над експортом. Однак платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних відносин був активним. В економіці країни швидко розвивалася сфера послуг, значення якої в експорті зростало (посередницькі, торговельні, банківські операції за кордоном, фрахт, транспортні послуги). Так, у 70-х р. XIX ст. від'ємне торгове сальдо становило 181,9 млн. ф. ст. і перекривалося прибутками від міжнародного обміну послугами – 160 млн. ф. ст., від іноземних інвестицій – 95,9 млн. ф. ст.

У 40-х р. XIX ст. Велика Британія проводила політику вільної торгівлі та поміркованого протекціонізму, прагнучи встановити економічне панування над усім світом. Цього вона досягла лише у відносинах з колоніями. Там, де не можна було економічно підпорядкувати країну, Велика Британія вдавалася до силових методів (війни з Китаєм, поява англійської ескадри в Японії в 1853–1854 рр.).

Негативно вплинув на Велику Британію режим торгової політики світового ринку. З європейських країн лише Прусія проводила політику вільної торгівлі, оскільки була зацікавлена в експорті сільськогосподарської продукції до Великої Британії. Французький уряд підвищував протекціоністські мита. США неодноразово приймали акти протекціоністського характеру, які збільшували кількість товарів, обкладених митом, і його розміри. Всі країни, крім Великої Британії, проводили політику аграрного протекціонізму.

Найвизначнішим економістом Великої Британії був Девід Рікардо (1772–1823) – представник класичної політичної економії, послідовник і водночас активний опонент А. Сміта. У 1821 р. він заснував перший клуб політичної економії.

Економічні ідеї Д. Рікардо знайшли відображення у багатьох працях. Найвідоміша з них – «Засади політичної економії та оподаткування» (1817), в якій він виклав свою систему економічних поглядів. Книга складається із 32 глав. У першій частині (гл. I–XII) досліджуються основи економічної теорії, у другій (гл. XIII–XIX) – питання ефективного оподаткування, у третій (гл. XX–XXXII) дається критичний аналіз основних економічних теорій того часу.

Предметом дослідження політичної економії Д. Рікардо визнавав зростання багатства нації, *головним завданням* – «...визначити закони, які керують розподілом доходів». **Для методології дослідження** характерні поєднання загальнофілософських методів з високим рівнем абстракції та кількісним аналізом, розгляд економічних процесів і явищ у різноманітності їх форм і суперечностей, використання системоутворювальних для політичної економії принципів пізнання.

Проблеми ринкової економіки та вільного підприємництва вчений досліджував у трудовій теорії вартості, теорії капіталу та грошей, теорії доходів, теорії відносних (порівняльних) переваг у міжнародній торгівлі.

Трудова теорія вартості є відправним моментом у вченні Д. Рікардо. Заперечуючи оцінку вартості А. Смітом як результату суми доходів (теорія витрат виробництва), вчений *обґрунтував монічне (однофакторне) визначення величини вартості товару: вона залежить від кількості праці, необхідної для його виробництва, і не може визначатися винагородою за цю працю.* Вартість первинна відносно форм розподілу і не може визначатися доходами. *Визначення вартості за робочим часом є абсолютним, загальним законом, а «...співвідношення між кількістю необхідної праці при придбанні різних товарів – єдиний засіб, який може озброїти людей правилом обміну цих товарів»¹.* Одночасно Д. Рікардо пропонував вартість, яку визначають витрати праці, називати «абсолютною», а вартість, яка визначається отриманими в обмін товарами – «відносною».

Д. Рікардо дійшов висновку, що величина вартості товару прямо пропорційна до кількості праці, витраченої на його виготовлення й обернено пропорційна до продуктивності цієї праці, що вартість товару регулюється не фактично затраченою працею окремого виробника, а працею, суспільно необхідною для виробництва товару за найгірших умов (максимальних витрат праці). Отже, вчений започаткував питання про *розмежування праці на індивідуальну і суспільно необхідну.*

¹ Рікардо Д. Начала политической экономии / Д. Рікардо // Петти В. Классика экономической мысли : соч. / В. Петти, А. Смит, Д. Рікардо [и др.]. – М. : ЭКСПО-Пресс, 2000. – С. 406.

Д. Рікардо розмежував *споживну (корисність) і мінову (цінність) вартість товару*, зазначаючи, що корисність є основою мінової вартості, але не може бути її мірилом. Вартість (цінність) визначає легкість чи складність виробництва. Кількість доступних споживних вартостей, що знаходяться у розпорядженні людей, визначає *багатство*. Воно збільшується зростанням кількості споживних вартостей, з розвитком виробництва та підвищенням продуктивності праці.

Д. Рікардо визначив поняття «*ціна*» як мінову вартість, виражену у грошовій формі. Аналізуючи зв'язок між природною і ринковою ціною, обґрунтував фактори, які впливають на ціну: попит, пропозиція, величина вартості товару, витрати виробництва, прибуток. Стверджував, що за умов конкуренції ринкова ціна, коливаючись навколо природної ціни під впливом попиту і пропозиції, забезпечує переливання капіталу та повернення ринкових цін до природних. На основі цього пояснював роль ринку в розподілі капіталу між галузями народного господарства у точно визначеній пропорції. Стверджував, що на рівень цін товарів поряд із затраченою *живою працею* впливає *праця, уречевлена у засобах виробництва*. *Наголошував на прямій залежності зниження рівня мінової вартості товарів від збільшення використання на їх виробництво основного капіталу*.

У *теорії доходів* Д. Рікардо виходив з *пріоритетності проблем розподілу* в економічній теорії. Досліджував механізм *розподілу доходу нації між трьома класами суспільства* (власниками землі, власниками грошей або капіталу і власниками робочої сили або найманими робітниками) з метою виявлення частки доходу кожного із них (земельної ренти, прибутку і заробітної плати) або пропорцій поділу національного продукту. На відміну від А. Сміта, вчений доводив: якщо вартість створюється лише працею, то зарплата і прибуток є двома частинами однієї величини і змінюються обернено пропорційно. Рента є різницею між загальною вартістю і сумою зарплати і прибутку, отже, також може змінюватися за рахунок інших доходів.

Визначаючи заробітну плату як дохід робітника, плату за працю, Д. Рікардо:

- аналізував природну і ринкову ціну праці. Природну ціну визначав як суму життєвих засобів, необхідних для існування робітника та членів його родини, ринкову ціну – як суму грошей, що дійсно сплачується під впливом попиту і пропозиції. *Номінальна зарплата* є грошовим виразом ціни праці, *реальна зарплата* – її натуральним вираженням;

- вважав, що динаміка величини заробітної плати має регулюватися виключно «природним законом», а не державою. *Рівень заробітної плати має дорівнювати фізичному прожитковому мінімуму*. Перевищення ринкової ціни праці величини природної ціни (фізіологічно прожиткового мінімуму) може призвести до швидкого збільшення кількості населення і, як наслідок, до погіршення умов життя;

- зробив висновок, що із розвитком капіталізму заробітна плата має тенденцію до зменшення, а становище робітників – до погіршення.

Прибуток Д. Рікардо вважав основною формою доходу, розглядав його, по-перше, як частину (або надлишок) вартості, що залишається після відрахування заробітної плати, по-друге, як дохід підприємця із вкладеного у виробництво капіталу. На основі аналізу прибутку Д. Рікардо зробив такі висновки:

- робітник своєю працею створює більшу вартість, ніж отримує;

- прибуток залежить від величини заробітної плати. Залежність обернена: за збільшення прибутку зменшується заробітна плата, і навпаки;
- норма прибутку (його співвідношення із заробітною платою, частка в загальній вартості) має природну тенденцію до зниження внаслідок дії закону спадної родючості землі (обґрунтованого А. Тюрго). На думку Д. Рікардо, із залученням у господарський обіг менш родючих земель і зростанням ренти ціни на продовольство і працю зростають, абсолютна величина прибутку може зростати, але норма прибутку має тенденцію до зниження;
- є фактори, які протидіють падінню норми прибутку. До них учений відносив вдосконалення машин, які застосовують у виробництві предметів споживання, а також відкриття в агрономічній науці.

Суть *земельної ренти* Д. Рікардо визначав як частку продукту землі («вільного дару природи»), що отримує землевласник внаслідок приватної власності на землю, обмеженості та різної родючості земельних ресурсів. *Джерелом ренти вважає людську працю в сільському господарстві, зростання її продуктивності*. Мінову вартість сільськогосподарських товарів визначав витратами праці на відносно гірших ділянках, тому *на кращих і середніх ділянках утворюється додатковий дохід як надлишок над середнім прибутком фермерів, котрий утворює земельну ренту*. Величина її є різницею між вартістю продуктів сільського господарства на гірших ділянках за максимальними (граничними) витратами та їх вартістю на кращих ділянках. Додаткові доходи Д. Рікардо визначив як *диференціальну ренту – як додатковий дохід, що виникає двома шляхами: з кращих за якістю та розташуванням земель; в результаті вкладення додаткових капіталів*. Якщо у країні земля в необмеженій кількості та однакової якості, ренти не буде.

Обґрунтував зростання динаміки ренти, оскільки до обробітку залучається все більше гірших за якістю земельних ділянок внаслідок зростання міського населення та потреби у продуктах харчування. Згідно із законом спадної родючості землі (обґрунтованим А. Тюрго) ціни на сільськогосподарську продукцію будуть зростати, а це збільшує ренту. Вчений зауважував, що рента не є складовою ціни товару. Наявність абсолютної ренти Д. Рікардо не розглядав.

Теорія грошей. На початку наукової діяльності Д. Рікардо трактував гроші з позиції трудової теорії вартості: як особливий товар (золото і срібло), вартість якого пропорційна до кількості праці, необхідної для його виробництва і доставки на ринок. Вони є мірою вартості всіх інших товарів і засобом обігу. Кількість грошей в обігу залежить від вартості товарної маси на ринку.

У праці «Засади політичної економії та оподаткування» вчений відійшов від такого трактування суті грошей, став прихильником *кількісної теорії грошей*, згідно з якою вартість грошей (золота і срібла) встановлюється у сфері обігу і залежить від їх кількості. Відповідно до цієї теорії Д. Рікардо такі зробив висновки: а) в обігу може бути будь-яка кількість паперових і золотих монет, якій протистоїть сукупна маса товарів, б) їх кількісне співвідношення визначає рівень цін і вартість грошей. За наявної маси товарів збільшення кількості грошей призводить до зростання цін і знецінення грошей, і навпаки. За Д. Рікардо, гроші – технічний засіб обігу, вся грошова маса постійно перебуває у сфері обігу.

Теорія капіталу ґрунтується на визнанні капіталу головним фактором розвитку продуктивних сил суспільства, частиною багатства країни, яка використовується у виробництві й складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин, всього необхідного для надання руху праці. На думку вченого, капітал – категорія вічна, тому знаряддя праці первісної людини також є капіталом. Розвиваючи теорію капіталу, Д. Рікардо:

- обґрунтував висновок про правомірність існування прибутку. Внаслідок відмінностей у величині прибутку виникає переміщення капіталу з однієї сфери застосування до іншої. Це означало розкриття механізму міжгалузевої конкуренції капіталів;
- поділяв капітал на основний та оборотний, пов'язував відмінність між ними з часом обороту капіталу, вважав, що вартість товару залежить також від часу функціонування основного капіталу та швидкості його обороту.

У **теорії порівняльних переваг у міжнародній торгівлі** Д. Рікардо доводив, що кожна країна, яка не має абсолютних переваг у виробництві будь-яких товарів, має спеціалізуватися на виробництві *товарів з порівняльними перевагами, які дають найбільші вигоди за нижчих витрат праці*. Торгуючи між собою, країни можуть реалізувати свої порівняльні (відносні) переваги, відмовившись від виробництва менш ефективного товару та спеціалізуючись на виробництві більш ефективного. Вчений наголошував, що для всіх учасників міжнародної торгівлі буде вигідно, коли кожна країна зосереджуватиме зусилля у своїй сфері порівняльних переваг. Коли кордони відкриті для міжнародної торгівлі, національне багатство кожної країни зростає. Теорія ілюстрована моделлю «дві країни – два товари» на прикладі двох країн – Англії і Португалії і двох видів товарів – сукна і вина.

Д. Рікардо активно займався питаннями економічної політики. **Економічна програма** охоплює рекомендації щодо організації зовнішньої торгівлі, грошового обігу, розподілу доходів, оподаткування.

Міжнародна торгівля має розвиватися з урахуванням висновків теорії порівняльних переваг, на міжнародному поділі праці та фритредерських засадах, що сприятиме загальній вигоді всіх народів. Вчений писав про дію автоматичного механізму, який вирівнює торгові баланси і розподіляє золото між країнами.

Д. Рікардо розробив програму перебудови грошового обігу на таких принципах: стійкість грошового обігу як основа економічного зростання, побудова грошової системи на основі золота, можливість повної або часткової заміни золота в обігу паперовими грошима за умови вільного і гарантованого обміну останніх на золото за фіксованим курсом. Ці принципи були частково реалізовані, коли у Великій Британії в 1819 р. була введена система золотого стандарту.

У **теорії оподаткування** Д. Рікардо визначив податок як частину продукту землі та праці, яка надходить у розпорядження уряду. *Продовжив розробку принципів оподаткування, започатковану А. Смітом:*

- доводив, що податки зменшують нагромадження, тому необхідно оподатковувати дохід, а не капітал і спадщину;
- вважав, що податки мають бути справедливими, забезпечувати можливість їх сплати залежно від співвідношення грошової вартості доходу людини та грошової вартості товару, який вона споживає;

- розглядав зростання податків або новий податок як тягар для виробництва, що спричиняє підвищення природної ціни та скорочення обсягів виробництва, змінює ціни і заважає національному капіталу розподілятися найбільш вигідним для суспільства способом;

- відстоював оптимальність рівномірного розподілу прибуткового податку;
- податки – це зло, оскільки вони знищують стимули до розвитку виробництва, тому необхідно їх зменшувати.

Внесок Д. Рікардо в економічну науку полягав у завершенні формування класичної політичної економії, яка створила цілісну картину функціонування ринкової економіки на засадах саморегулювання. Д. Рікардо серед видатних економістів світу займає друге місце після А. Сміта. Заснував рікардіанську школу в політекономії. Його учнями були Дж. Мак-Куллох, Дж.-С. Мілль, Н. Сеніор, які систематизували, популяризували і продовжували розробляти окремі положення його вчення. К. Маркс використав вчення Д. Рікардо як базову основу власних теорій вартості, додаткової вартості, середнього прибутку тощо. Абстрактний метод вченого використовували представники математичної школи. Одночасно теорію Д. Рікардо критикували С. Сісмонді, Ш. Прудон, Ф. Ліст, соціалісти.

Економічне вчення Томаса-Роберта Мальтуса (1766–1834) – священика, професора і завідувача кафедри сучасної історії та економії в коледжі Ост-Індської компанії, представника англійської класичної політичної економії.

Основні ідеї Т. Мальтуса знайшли відображення у працях «Дослідження про закон народонаселення» (1798), «Дослідження про наслідки хлібних законів» (1814), «Дослідження про природу і зростання ренти» (1815), «Основи політичної економії, розглянуті з погляду їх практичного застосування» (1820), «Міра цінності» (1823). Вчений працював над теоріями трудової вартості, заробітної плати, ренти, нагромадження, реалізації суспільного продукту (недоспоживання) і «третіх осіб». Однак в історію економічної думки він увійшов насамперед як автор теорії народонаселення, концепції мальтузіанства.

У дослідженнях Т. Мальтуса визначення предмета і методу відповідало основним принципам політичної економії.

Основною ідеєю теорії народонаселення є залежність добробуту суспільства від чисельності та темпів приросту населення. Ця ідея зводить причину бідності до простого співвідношення темпу приросту населення із темпом приросту життєвих благ, які характеризують прожитковий мінімум. Т. Мальтус сформулював **закон народонаселення**: *за сприятливих обставин (якщо не буде воєн, хвороб, бідності), зростання населення відбувається у геометричній прогресії, тоді як засобів існування – в арифметичній, внаслідок перенаселення бідність може стати неминучою долею всього людства. Пропозиція предметів споживання буде нижчою від рівня, необхідного для життя населення.* Висновки Т. Мальтус обґрунтував біологічним законом розмноження (зменшення засобів існування стримує розмноження живих істот), *тенденцію спадної віддачі ресурсів*, коли додаткові вкладення праці й капіталу в обробіток землі за певною межею не супроводжуються відповідним зростанням кількості сільськогосподарської продукції, їх ефективність, навпаки, знижується, земля не зможе прогодувати зростаюче населення планети (цей висно-

вок надалі був розвинений економістами в закон *спадної родючості ґрунтів* і закон *спадної віддачі ресурсів*).

За розрахунками Т. Мальтуса, якщо населення буде зростати кожні 25 років у 2 рази (в геометричній прогресії – 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128...), а виробництво продовольства – в арифметичній прогресії (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9...), то через два століття кількість населення буде співвідноситись із засобами існування як 256 до 9, через три століття – 4096 до 13, надалі буде безмежним і незліченим.

На думку Т. Мальтуса, проблема вирішується шляхом «морального приборкання» (свідомого утримування від шлюбів незаможних, відмови бідного населення від народжування дітей) та наявності перешкод, які скорочують населення (виснажлива праця, голод, злиденність, хвороби, стихійні лиха, епідемії, війни тощо).

Теорію народонаселення Т. Мальтуса одні економісти критикують як цинічну, людиноненависницьку та недостатньо коректну, інші продовжують розвивати. Критики (переважно це марксистки) вважають, що теорія Т. Мальтуса сфальсифікована: геометрична прогресія виводиться із статистичних даних зростання населення у США в XVI–XVIII ст., ігнорує той факт, що зростання відбувалося насамперед за рахунок імміграції з Європи, а не народжуваності; арифметична прогресія зорієнтована виключно на екстенсивні можливості у зростанні виробництва предметів споживання і не враховує досягнення науково-технічного прогресу в сільському господарстві.

Вчення Т. Мальтуса отримало назву *мальтузіанство*, його сучасних прихильників називають *неомальтузіанцями*. Вони стверджують, що найбільший приріст населення відбувається в тих країнах, де не можуть забезпечити всім потрібним нове покоління. Тому зменшення народжуваності є головним завданням державної політики зайнятості, спосіб саморегуляції. Наприклад, у Китаї, Індії є національні програми планування родини.

У *теорії вартості* Т. Мальтус заперечував трудову теорію вартості Д. Рікардо і розвивав теорію вартості А. Сміта – *теорію витрат виробництва*. Відносив до витрат живу працю та уречевлену працю (витрати, пов'язані з використанням засобів виробництва), прибуток на авансований капітал.

Т. Мальтус першим в історії економічної думки пов'язав теорію вартості з проблемою реалізації та перевиробництва. Процес суспільного відтворення проаналізував у *теорії реалізації (недоспоживання)*. Досліджуючи розподіл сукупного продукту та взаємозв'язки між попитом, споживанням і заощадженням, він зробив висновок: платоспроможний попит є важливим фактором вирішення проблем реалізації; у суспільстві, яке складається лише з капіталістів та найманих робітників, неможливо повністю реалізувати сукупний продукт, оскільки робітники внаслідок низької заробітної плати не спроможні купити всю вироблену ними продукцію, отже, попит завжди буде недостатнім для придбання всієї маси товарів; виникає проблема надлишкових потужностей, які перевищують реальний попит, це призводить до зниження інвестицій, скорочення доходів і можливостей загальних економічних криз, зумовлених недоспоживанням, які є тимчасовими, періодичними.

Вирішення проблеми обґрунтовувалося у *теорії «третіх осіб»*. Необхідно збільшити невиробниче споживання так званих «третіх осіб» (державних службовців, землевласників, священиків, військових), які не виробляють продукт, але отри-

мують доходи і створюють додатковий попит на вироблені у суспільстві товари та послуги. Збільшення попиту забезпечують також більш рівномірний розподіл доходів серед членів суспільства, розвиток торгівлі, зокрема зовнішньої, що розширює ринки збуту і створює можливість для отримання продуктів за низькою ціною. На думку вченого, *повна реалізація можлива як рівність пропозиції вироблених продуктів і попиту, вираженого у доходах усіх членів суспільства.*

У *теорії доходів* учений розглядав *прибуток як результат продуктивної здатності авансованого капіталу, складову частину ціни.* Для визначення величини прибутку потрібно із вартості (ціни) товару відрахувати витрати, здійснені у процесі виробництва на працю і капітал. Живу працю найманих робітників вчений трактував як джерело лише однієї частини вартості товару, що відповідає заробітній платі.

Заробітну плату він аналізував як важливий економічний чинник обмеження приросту населення. **«Залізний закон заробітної плати»**, розроблений Т. Мальтусом, стверджує, що *стабільна рівновага населення у суспільстві підтримується природним рівнем фонду оплати праці, який забезпечує робітникам фізично необхідний мінімум засобів існування.* Необхідність постійного збереження низького рівня заробітної плати в суспільстві, на думку вченого, пов'язана з обмеженням приросту населення та дією закону спадної родючості ґрунтів. Т. Мальтус зазначав, що природний рівень заробітної плати:

- може забезпечити найоптимальнішу пропорцію між зростанням населення і збільшенням виробництва предметів споживання. Зростання попиту на працю приведе до збільшення заробітної плати до величини, яка перевищує прожитковий мінімум. Створення умов, сприятливих для зростання чисельності населення, в свою чергу, приведе до збільшення пропозиції праці. Результатом цього стане зменшення заробітної плати й обмеження зростання населення в наступному періоді;

- суттєво відрізняється у різних країнах. При цьому в країнах, де найменший фізично необхідний мінімум засобів існування, – найгірші умови життя. Для прикладу були взяті Англія, де основу харчування робітників становила пшениця, і Ірландія, де основним продуктом харчування була картопля. З огляду на те, що ринкова ціна пшениці вища від ринкової ціни картоплі, заробітна плата англійського робітника була вищою, ніж ірландського. Результатом цього, вважав вчений, є «ірландські халупи та лахміття»;

- визначається реальною зарплатою, яка залежить від ціни засобів існування, тобто саме такою кількістю необхідних засобів існування, яку робітник може придбати на свою номінальну заробітну плату;

- не допускає зрівняльності у доходах. Рівність не створює достатньо сильного мотиву до праці та не сприяє перемозі над природними лінощами. Неминучою є бідність, до якої дуже швидко приведе будь-яка система рівності.

Досліджуючи *ренту* з погляду збільшення продуктивності сільськогосподарської праці в умовах обмеженості природних ресурсів, Т. Мальтус зробив висновок, що перехід до обробітку гірших ґрунтів внаслідок збільшення чисельності населення став причиною виникнення *додаткового доходу власників більш родючих земельних угідь (диференціальної ренти I)*. Розглядаючи проблему ефективності використання капіталів у землеробстві, Т. Мальтус обґрунтував існування *додатко-*

вого доходу власників капіталу, який вкладається в інтенсифікацію виробництва (диференціальної ренти II).

Економічне вчення Джона-Стюарта Мілля. Завершення класичної політичної економії. Дж.-С. Мілль (1806–1873) – відомий англійський економіст, філософ і соціолог, політичний діяч, вчений, послідовник багатьох ідей Д. Рікардо, завершувач класичної політичної економії.

Основні економічні ідеї виклав у працях «Про визначення предмета політичної економії та про метод» (1836), «Про деякі нерозв'язані питання політичної економії» (1844), «Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії» (1848), остання була основним підручником з економіки в європейських університетах.

Своє завдання науковця Дж.-С. Мілль вбачав у систематизації досягнень класичної політичної економії в контексті рікардіанської традиції та адаптації її висновків до нових умов економічного життя, загальнофілософських і суспільно-політичних течій, виробленні рекомендацій щодо шляхів соціально-економічного розвитку європейських країн, створенні теоретичної бази програми соціальних реформ, з якими пов'язував перспективи подальшого розвитку капіталізму.

«Основи політичної економії» складаються із «Попередніх зауважень» автора та п'яти книг. У перших трьох книгах («Виробництво», «Розподіл», «Обмін») дається чіткий і систематизований виклад основних принципів класичної політичної економії, аналіз факторів економічного зростання, міжнародної економіки тощо. У четвертій книзі «Вплив суспільного прогресу на виробництво і розподіл» досліджуються передумови та обмеження економічного зростання, у п'ятій книзі «Вплив уряду» – роль держави у ринковій економіці.

Предметом політичної економії Дж.-С. Мілль визначав дослідження багатства, його сутності, законів виробництва і розподілу продукту між класами шляхом аналізу поведінки людини в економіці та її здатності оцінювати ефективність різних засобів для досягнення багатства як основної своєї цілі.

Методологічною основою досліджень Дж.-С. Мілля є такі базові засади:

- теоретико-методологічні положення класичної політичної економії. Аналіз політичної економії як системи. Визнання її наукою абстрактною, заснованою на основі теоретичних передумов, а не на основі фактів, а методу – як апіорного. Обмеження предмета політичної економії позитивною стороною, застосування нормативної складової з відповідними застереженнями. Виокремлення власне «науки» як зібрання істин і «мистецтва ведення справ», яке вчений розглядав як сукупність правил, керівних вказівок для практичної діяльності. Дж.-С. Мілль вважав головним завданням науки боротьбу за суспільне благо як суму індивідуальних благ;

- розмежування законів виробництва і законів розподілу. Закони виробництва незмінні, як і закони природничих наук, у них немає нічого, що б залежало від волі людини. Законами розподілу керує «людська інтуїція», їх створюють думки і бажання правлячої частини суспільства, вони відмінні в різні століття і в різних країнах. Дж.-С. Мілль висловив ідею можливості реформування відносин розподілу на основі приватної власності;

- використання ідей І. Бенґама та філософії *позитивізму*, одним із засновником якої Дж.-С. Мілль був. Особливістю позитивізму була відмова від пошуку першопричини та причинно-наслідкового методу дослідження, використання *функціонального підходу* як взаємозв'язку між реальними явищами та *системного підходу*. Обґрунтування органічного поєднання дедуктивного й індуктивного методів на основі узагальнення історичного та фактологічного матеріалу. Вчений заперечував універсальний прикладний характер наукових висновків. Розгляд економічних проблем з позицій соціальної філософії (ідея соціальної еволюції);

- використання для дослідження економіки понять «статика» і «динаміка», запозичених у філософа О. Конта. Дж.-С. Мілль зазначав, що економісти вивчали закони «суспільства стаціонарного і незмінного», але прийшов час додати «динаміку політичній економії до її статичності». Щоправда, як стверджує М. Блауг, «...у Мілля «динаміка» означає аналіз історичних змін, а «статика», напевно, те, що ми тепер називаємо порівняльним статистичним аналізом»¹;

- формування практичних рекомендацій у галузі соціальної політики, визнання неспроможності ринкового механізму вирішити соціально-економічні проблеми та необхідності активного втручання держави.

Зміст економічного вчення Дж.-С. Мілля.

Аналіз багатства. Досліджуючи закони виробництва, розподілу та обміну багатства як предмета політичної економії та мету людської діяльності, Дж.-С. Мілль дотримувався думки А. Сміта, що *багатство є сукупністю споживних вартостей, створених працею*. Багатство – це речі, які мають мінову вартість, купуються і продаються на ринку для задоволення людських потреб. Річ, за яку нічого не можна отримати взамін, якою б корисною чи необхідною вона не була, не є багатством. Наприклад, повітря, хоча і є абсолютною необхідністю для людини, на ринку ніякої ціни немає, тому що його можна отримати практично задарма.

Аналіз виробництва та продуктивності праці. Дж.-С. Мілль розглядав три елементи виробництва: працю, капітал, природні сили. Під капіталом розумів усі зовнішні матеріальні елементи виробництва, природні сили – це зовнішні матеріальні умови виробництва, які не є продуктами праці. Як і А. Сміт, трактував продуктивну працю як діяльність, що забезпечує створення багатства, матеріальних благ. Але, на відміну від нього, вважав продуктивною також працю, спрямовану на охорону власності, розвиток професійних, фізичних і духовних здібностей людей. На думку вченого, непродуктивною є праця, яка не виробляє матеріального багатства і продукти якої не можуть нагромаджуватися.

Теорія вартості Дж.-С. Мілля вважав завершеною і узагальнив її основні положення: поняття «вартість» є відносним, вартість не може одночасно зростати для всіх товарів, ринкова величина вартості товару визначається співвідношенням попиту і пропозиції, в середньому товари обмінюються за природною вартістю, яка визначається рідкісністю товару, а також пропорційно до витрат на їх виробництво. Разом з тим, як А. Сміт, виключав із величини витрат товарів вартість основного капіталу, зводячи всі витрати до величини заробітної плати і прибутку на капітал.

¹ Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – С. 205.

Зазначав, що у випадку зміни вартості першорядне значення має кількість праці, затраченої на виробництво товару.

У теорії капіталу вчений розглядав матеріально-речовий зміст капіталу. Визначав капітал як «раніше нагромаджений запас продуктів минулої праці», продукт заощадження і утримання від теперішнього споживання заради майбутньої корисності. Стверджував, що капіталотворення як основа інвестицій визначає виробничу діяльність і масштаби зайнятості, може обмежити безробіття, однак лише за умови, що не буде «непродуктивних витрат багатих». Учений поділяв капітал на основний і оборотний. Вважав, що зростання капіталу викликає розширення виробництва, межею багатства є нестача виробників і виробничих потужностей (пропозиції), а не споживачів (попиту).

У теорії доходів та їх розподілу Дж.-С. Мілль обґрунтовував основні принципи розподілу, проаналізував форми доходу: заробітну плату, прибуток, процент, ренту.

Вчений дотримувався поглядів Д. Рікардо і Т. Мальтуса щодо сутності заробітної плати як плати за працю і вважав, що її величина залежить від попиту та пропозиції. Повторив висновок про неминучість оплати праці працівників на мінімальному рівні (доктрина «робочого фонду», за якою ні класова боротьба, ні профспілки не можуть сприяти підвищенню заробітної плати). Пізніше Дж.-С. Мілль відмовився від даного твердження, визнав роль профспілок у запобіганні обмеження заробітної плати. Вчений, як і Д. Рікардо, не ототожнював поняття «мінімум заробітної плати» і «фізіологічний мінімум», пояснюючи, що перше кількісно перевищує друге. Дотримувався поглядів Т. Мальтуса у теорії народонаселення, що єдиним засобом забезпечення повної зайнятості та високого рівня заробітної плати працівників є добровільне обмеження народжуваності, емансипація жінок тощо.

Прибуток на капітал аналізував як винагороду підприємця за утримання від споживання, відшкодування за ризик, винагороду за працю і мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом.

Земельну ренту, як і Д. Рікардо, визначав як «компенсацію, що платиться за користування землею». Вважав земельну ренту аномальним явищем, незаробленим наддоходом землевласників, який виникає в процесі ціноутворення у сільському господарстві, в результаті перерозподілу прибутків і заробітної плати. На основі цього зробив висновок про необхідність вилучення земельної ренти на користь суспільства. Запропонував обкладати доходи землевласників спеціальним податком.

У теорії обміну Дж.-С. Мілль розглядає мінову вартість, ціну і принципи ціноутворення, гроші, кредит. Ринкову вартість товару аналізував через функціональний взаємозв'язок між ціною, попитом і пропозицією, досліджував питання еластичності попиту.

Гроші вчений трактував як специфічний товар. Стверджував, що їхня вартість, як і інших товарів, «...визначається тимчасово попитом і пропозицією, а постійно і в середньому – витратами виробництва». Він був прихильником кількісної теорії грошей. На думку Дж.-С. Мілля, за інших незмінних умов, вартість грошей змінюється обернено пропорційно до кількості грошей: будь-яке зменшення кількості грошей збільшує їх вартість в однаковій пропорції. Зазначав позитивний вплив інфляції на економічне зростання.

Кредит, на думку Дж.-С. Мілля, є засобом кращого використання виробничих можливостей країни, *норма позикового процента* має дорівнювати нормі прибутку на капітал. Завданням центрального банку є захист резервів від впливу грошей за кордон, для чого потрібно підвищувати облікову ставку.

Аналіз економічної динаміки та шляхів економічного зростання. Дж.-С. Мілля основними факторами економічного зростання вважав технічний прогрес і зниження витрат за рахунок концентрації виробництва, розширення господарських зв'язків, зростання міграції праці та капіталу, розвитку торгівлі та транспорту, вдосконалення системи розподілу та зростання добробуту, політичних факторів. Аналізуючи значення капіталу для зростання економіки, досліджував **закон тенденції норми прибутку до зниження**. Розглядаючи норму прибутку як важливий чинник динамічних змін, вчений не погоджувався з поглядами А. Сміта, що вона падає внаслідок конкуренції капіталів. Падіння норми прибутку він натомість пов'язував із наближенням величини капіталу до тієї межі, коли стає неможливим прибуткове використання капіталу на даній обмеженій території, а також із зменшенням ризику у разі продуктивного використання капіталу і збільшення передбачливості. Як і Д. Рікардо, Дж.-С. Мілля вважав, що зниження норми прибутку можна уповільнити шляхом вивезення капіталів за кордон, пришвидшення технічного прогресу тощо.

Аналіз природи кризових явищ. Дж.-С. Мілля одним із перших оголосив про існування економічного циклу. Він дотримувався тези Ж.-Б. Сея щодо можливості безкризового розвитку ринкової економіки. Одночасно причиною торговельної кризи вважав загальне надвиробництво, що виникає внаслідок надлишку спекулятивних закупівель. Безпосередньою причиною торговельної кризи є скорочення кредиту, а засобом подолання – не зменшення пропозиції, а відновлення довіри.

Питання економічної політики. Проаналізувавши економічну роль держави, Дж.-С. Мілля засуджував політику протекціонізму, а також надмірного, необґрунтованого втручання держави в економічні процеси. Разом з тим, вчений був переконаний, що система вільної конкуренції не завжди може забезпечити розв'язання всіх економічних проблем, оскільки є такі сфери господарської діяльності, що не гарантують індивіду отримання достатнього прибутку. Тому в деяких випадках втручання держави є бажаним. На думку вченого, держава має взяти на себе витрати зі створення інфраструктури, розвитку науки і системи соціального забезпечення, залишити за собою такі обов'язки, як законодавче регулювання відносин власності, здійснення судочинства, стягування податків тощо.

Дж.-С. Мілля обґрунтовував потребу вдосконалення суспільного устрою. Вважав, що найкращим станом людства було б таке, коли ніхто не бідний, ніхто не прагне стати багатшим і немає ніяких причин побоювання бути відкинутим назад внаслідок зусиль інших проштовхнутися вперед. Вчений відмежовувався від соціалістів, які виступали проти приватної власності, визнавав необхідним вдосконалення розподілу. *Він розробив власні рекомендації соціального реформування суспільства:*

- ліквідувати найману працю на засадах удосконалення системи (інституту) приватної власності шляхом створення кооперативно-виробничих асоціацій. Це дало б можливість подолати суперечності між власниками капіталів і найманими робітниками і замінити їх відносинами партнерства. Умови рівності та колективного

володіння капіталом і здійснення робіт сприяли б швидкому зростанню продуктивності праці;

- соціалізація земельної ренти через земельний податок;
- обмеження майнової нерівності шляхом обмеження прав успадкування.

Отже, Дж.-С. Мілль започаткував реформістський напрям у політичній економії, створив програму соціальних реформ.

Економічні погляди Насау-Вільяма Сеніора (1790–1864) – відомого англійського економіста, представника класичної політичної економії – викладені у працях: «Нариси з політичної економії» (1836), «Листи про дію фабричного акта в бавовноткацькій промисловості» (1837), «Політична економія» (1850) тощо. *Н. Сеніора вважають одним з найвідоміших критиків економічної системи Д. Рікардо, фундатором «чистої політичної економії».*

Для економічного вчення Н. Сеніора характерне:

- визнання політичної економії «чистою» наукою, яка вивчає природу виробництва і розподіл багатства. Політична економія охоплює чотири основні принципи: індивідуалізм, зростання населення, зростання продуктивності промисловості, спадної доходності сільського господарства;

- аналіз витрат виробництва на основі **суб'єктивно-психологічної теорії «утримання»** (заощадження), згідно з якою вартість витрат виробництва визначають не лише праця і капітал, але й поведінка суб'єкта господарювання. Власники найманої праці та капіталу свідомо себе обмежують на користь певних інтересів. Працю найманого робітника вчений розглядав як втрату власного дозвілля, спокою і здоров'я, капітал – як жертву капіталіста, який відмовляє собі у радощах споживання, перетворює частину свого особистого доходу на засоби виробництва. Заощадження саме по собі не створює багатства, але дає можливість отримати винагороду. Винагородою «жертв» робітника виступає заробітна плата, а винагородою капіталіста – прибуток;

- спроба аналізу корисності та обсягу пропозиції. Вважав, що на витрати виробництва безпосередньо впливають рідкісність та корисність товару;

- дослідження закономірностей ціноутворення. У теорії «утримання» вчений зводив витрати на виробництво до грошового вираження, що робило їх порівнянними. Витрати виробництва розглядав лише як «регулятор» цін, остаточно їх величина залежить від ринкового попиту та пропозиції;

- перше в економічній науці розмежування **капіталу-власності** та **капіталу-функції**, обґрунтування двох видів доходів капіталіста: **підприємницького** (плата за працю, підприємницькі здібності) і **процента як плати за капітал** (оскільки капіталіст утримався від негайного споживання грошей);

- **теорія «останньої години»**, згідно з якою для отримання прибутку як величини, що перевищує витрати виробництва, тривалість робочого часу має бути визначеною і незмінною. У Великій Британії робочий час становив 11,5 год. На думку Н. Сеніора, за перші 10,5 год. відшкодовувалася вартість авансованого капіталу і лише в останню годину створювався прибуток. Отже, скорочення робочого дня до 10 год., за що велась посиленна агітація в країні, мало б своїм результатом повне зникнення прибутку, а з ним і стимулів у підприємців до розвитку господарської діяльності. Теорію «останньої години» критикували, а згодом автор визнав її помилко-

вою. Пізніше Н. Сеніор зрозумів, що пропорції між заробітною платою та прибутком можуть змінюватись внаслідок не тільки скорочення робочого дня, але й зростання продуктивності праці;

- критика теорії народонаселення Т. Мальтуса. На думку Н. Сеніора, прагнення людини до збереження та поліпшення добробуту є таким само потужним спонукальним мотивом, як і прагнення до продовження роду. Зростання життєвого рівня населення може стати автоматичним обмежувачем збільшення його чисельності.

7.2.2. Економічний розвиток Франції. Особливості аналізу ринкового господарства у працях Ж.-Б. Сея, К.-Ф. Бастіа, С. Сісмонді

Промисловий переворот у Франції почався у першому десятилітті та завершився у кінці 60-х рр. XIX ст. В історії промислового перевороту визначають три періоди: перша третина XIX ст. – початок промислового перевороту; 1830–1840-ві рр. – розгортання промислового перевороту; 1850–1870-ті рр. – завершальний етап.

Політичні, економічні та соціальні передумови промислового перевороту. Велика французька буржуазна революція 1879–1794 рр. радикально розв'язала протиріччя французької економіки, пришвидшила формування підприємницької ринкової економіки. Так, в *аграрній сфері* було скасовано без викупу феодалні права та податкові привілеї дворян, особисті феодалні повинності селян, які стали власниками земельних наділів; оголошено обов'язковим розподіл земель громади за вимогою третини її членів, незалежно від віку і статі; проведено секуляризацію церковного майна з вільним продажем землі; дозволено конфіскацію та продаж землі емігрантів, селяни отримали пільгові права на її купівлю або безстрокове володіння. У *промисловості* скасовано цеховий лад і регламентацію виробництва, урядові заходи стимулювали розвиток солеварної та військової промисловості. Декларувалася *свобода торгівлі*, скасовано внутрішні митниці та обмеження, запроваджено протекціоністський митний тариф і метричну систему мір (метр, кілограм). Уведено єдину систему оподаткування. Гарантувалися демократичні права громадян.

У сфері розподілу було встановлено максимум заробітної плати, фіксовані ціни на сільськогосподарські та промислові товари, введено карткову систему на продукти харчування, заборонялася торгівля ними. Проводилася політика збільшення податків і примусового займу, реквізицій хліба і фуражу. Єдиним платіжним засобом стали асигнації. Заборонялися робітничі організації та страйки. Ці соціально-економічні реформи викликали незадоволення народних мас.

Рівень мануфактуризації промисловості на початок XIX ст. залишався незначним. Переважало дрібнотоварне кустарне та ремісничє виробництво. Було знищено цехову систему. Винахідництво і темпи впровадження технічних досягнень відставали від англійських. Проте бажання подолати англійську конкуренцію стимулювало науково-технічний прогрес. У 1850–1860-х рр. підприємці отримали урядові кредити для розвитку важкої промисловості, у тому числі спеціальні позики для технічного переозброєння виробництва.

У сільському господарстві кількісно переважало дрібне натурально-споживче господарство, що обмежувало розвиток внутрішнього ринку. Одночасно процеси капіталізації розорювали селянство, яке ставало основою ринку робочої сили. Розвиток підприємницького господарства забезпечував попит на вітчизняні промислові товари. Процес первісного нагромадження капіталу відбувався повільно.

Економічна політика у роки Директорії та імперії Наполеона (1804–1814) сприяла зростанню промисловості: розвивалися галузі, що працювали на війну; за рахунок успішних загарбницьких війн нагромаджувалися значні кошти; забезпечувався широкий зовнішній ринок для французьких товарів шляхом нав'язування захопленим європейським країнам примусового безмитного експорту та вигідних для французької промисловості торговельних договорів. У 1810 р. створено Раду в справах фабрик і мануфактур, у 1811 р. – Міністерство мануфактур і торгівлі. Континентальна блокада (1806 р.) спричинила закриття французького та європейського ринків для англійських товарів, що сприяло розвитку у Франції тих галузей, які використовували місцеву сировину (сукняної, лляної, полотняної, швейної, взуттєвої, металообробної). Разом з тим, криза охопила галузі, що працювали на колоніальній сировині (бавовняну, цукрову) або експортували продукцію. Ввіз англійської техніки також було заборонено.

Політика уряду Реставрації 1815–1830 рр. посилила позиції дворянства, відтісняючи промисловців.

У період липневої монархії 1830–1848 рр. та Другої імперії 1852–1871 рр. економічну політику визначала фінансово-промислова аристократія. Були встановлені високі ввізні мита на вугілля, метал, вовну, худобу, що призвело до підвищення цін на металургійну продукцію. Найшвидшими темпами розвивався не промисловий, а банківсько-лихварський капітал.

Промисловий переворот почався в текстильній промисловості. У 1790 р. нараховувалося 89 прядильних машин, у 1848 р. для виробництва ситцю було задіяно 116 тис. верстатів з 3,5 млн. веретен, для виробництва шовку – 90 тис. У 1860-х рр. понад половину прядильних веретен приводили в рух парові машини або автоматичні прилади. Обсяги сукняної промисловості за перше десятиліття XIX ст. зросли в 5 разів, використання бавовни у 1815–1830 рр. – у 3 рази, за 1830–1860-ті рр. – у 2,1 разу.

Важка промисловість характеризувалася видобутком бурого та кам'яного вугілля, розвитком металургії з технологією пудлінгування та бессемерівською. У 1850–1860-х рр. темпи розвитку важкої промисловості випереджали легку. Проте в кількісному вираженні показники були незначними, меншими порівняно з англійськими у 8,8 разу.

У першій третині XIX ст. промисловість працювала на дешевих гідравлічних двигунах. *Використання парових двигунів зросло у 1830–1840-х рр., стало масовим у 1850–1860-х рр.* У 1820 р. парових двигунів було 39, у 1865 р. – 27,8 тис. У 1841 р. у промисловості з'явився перший паровий молот. У 1820–1860-х рр. сформувалося французьке машинобудування, що виробляло рейки, потяги, вагони, верстати тощо. Будівництво залізниць почалося у 1830-х рр. Їх протяжність на початок 1848 р. досягла 15,3 тис. км, на 1865 р. – 17,4.

Підсумки промислового перевороту. На початок 1870-х рр. економіка Франції мала аграрно-промисловий характер. У структурі національного доходу частка промислової продукції становила 42,5% порівняно з 25% наприкінці XVIII ст. Однак загальний обсяг промислової продукції за вартістю впродовж 1812–1870-х рр. зріс у шість разів – з 2 до 12 млрд. франків, вартість сільськогосподарської продукції оцінювалася в 7,5 млрд. фр. У 1866 р. у Франції нараховувалося 1 млн. підприємців і 3 млн. найманих працівників.

Переважало виробництво продукції галузей легкої і харчової промисловості. Важка промисловість Франції відставала від англійської, німецької, американської.

Організаційну структуру промисловості визначали підприємства з двома-чотирма працюючими, на яких працювало 60% французьких робітників. Значну роль продовжувала відігравати ручна праця. Одночасно характерною ознакою промислового розвитку була концентрація виробництва на основі акціонерного капіталу. Так, металургійні підприємства об'єдналися в акціонерне товариство «Коміте де Форш», залізниці – у шість акціонерних компаній.

Сформувалися промислові райони. Велика текстильна промисловість розташовувалася на півночі Франції, в Ельзасі, Лотарингії, металургійна – у Луарському басейні.

Франції належало друге місце у світі після Великої Британії за обсягами промислового виробництва та загальним економічним потенціалом.

Хронологічно та за темпами зростання виробництва промисловий переворот відбувався повільніше, ніж в Англії. Це пояснюється недостатнім інвестуванням, обмеженим промисловим кредитом. Банки Франції проводили спекулятивні та біржові операції, державні та зовнішні займи. Виробництво предметів обмеженого вжитку і розкоші механізувалося повільно. Панування дрібної власності та дешева робоча сила малоземельних селян гальмували розвиток великої промисловості та впровадження машин. Світова економічна криза 1857 р. і депресія 1860-х рр., торговельний договір із Великою Британією 1860 р. про скасування або обмеження мита на англійські товари також уповільнили промислове зростання.

Формування підприємницького сільського господарства після буржуазної революції 1789–1794 рр. характеризувалося такими процесами:

- концентрацією землі. У 1815 р. 0,6% від загальної кількості власників землі володіли 42,3% землі, 99,4% – 57,7% землі. У 1860-х рр. близько 40% землі належало власникам, що мали понад 40 га;

- дробленням селянської власності. Селянським господарствам належало в середньому 3–12 га землі, вони склалися з парцел переважно розміром до одного гектара. Була поширена оренда землі, зберігалася здольщина. Черезсмужка обмежувало можливості інтенсифікації виробництва. Селянські господарства були основними виробниками сільськогосподарської продукції. Інтенсивно відбувався процес їхньої економічної диференціації. Зростала селянська заборгованість іпотечним банкам і лихварям. Кількість найманих працівників становила 0,9 млн. осіб;

- повільними процесами механізації та технологізації сільськогосподарського виробництва. За цим показником та продуктивністю праці, рівнем заможності основної маси селян сільське господарство Франції відставало від таких європейських країн, як Велика Британія, Німеччина, Нідерланди, Бельгія тощо.

Вартість сільськогосподарської продукції впродовж 1812–1870-х рр. збільшилася від 3 до 7,5 млрд. фр. Однак її частка у національному доході за період економіки вільної конкуренції зменшилася з 75% до 57,5%. Сільське господарство Франції посідало 11 місце у світовому виробництві.

Темпи зростання фінансового капіталу були значно більшими порівняно з виробничим і комерційним. Перша половина XIX ст. – це період грюндерства – масового заснування банків. Основою банківської системи був Французький емісійний банк (1800), що здійснював операції з державними цінними паперами, надавав кредити урядові.

Сформувалася система комерційних кредитно-банківських установ: кредитні товариства, ощадні каси, приватні, у тому числі акціонерні банки, збирачі податків і нотаріуси в ролі банкірів. У 1818 р. відкрито першу ощадну касу, в 1852 р. створено перший акціонерний банк, у 1859 р. – перший депозитний акціонерний банк. Були заборонені спекулятивні операції та встановлений максимальний грошовий вклад. Утворились колоніальні банки, але вони поступалися англійським.

Паризька біржа перетворилася на світовий грошовий ринок, що надавав кредити урядам багатьох держав. Сума цінних паперів з 1851 до 1869 р. збільшилася у 3 рази і становила 33 млрд. фр. На відміну від Лондонської, на Парижській біржі продавали переважно не акції, а облігації як французького, так й інших урядів і приватних компаній.

Розвиток лихварства і спекулятивна гра на біржах пришвидшували концентрацію капіталу. Наприкінці 1960-х рр. 183 великих капіталісти володіли акціями та облігаціями на суму більш ніж 20 млрд. фр. Сформувалася верства населення так званих рантьє, яка жила лише за рахунок процентів на капітал.

Франція за обсягом зовнішньоторговельного обороту протягом XIX ст. посідала друге місце після Великої Британії. Переважав імпорт товарів. Відставання експорту в 1,6 рази пояснювалося повільним розвитком господарства. Порівняно нерозвинена фабрична промисловість зумовила переважання споживацького експорту і пасивне сальдо торгового балансу Франції. Головне місце у французькому експорті займали шовк, вина, меблі, шкіра, фарби, парфумерія та ювелірні вироби. У 1869 р. 64% імпорту Франції становили промислова сировина і сільськогосподарські продукти.

Зовнішньоекономічна політика Франції характеризувалась суперечностями між фритредерством і протекціонізмом. Промислова буржуазія Франції відстоювала протекціоністські позиції. Прихильниками фритредерства були підприємці, які займалися внутрішньою торгівлею або залізничним будівництвом, зацікавлені у зниженні цін на металовироби, рейки, будівельні матеріали тощо.

Еволюція класичної політекономії у Франції пов'язана з творчістю Жана-Батиста Сея (1767–1832) – вченого-економіста, засновника французької школи класичної політичної економії. Він був послідовником і головним популяризатором ідей А. Сміта в континентальній Європі.

Найбільш значимі праці: «Трактат політичної економії, або Простий виклад способу, яким формуються, розподіляються та споживаються багатства» (1803), в якій автор першим виступив проти домінування фізіократичної теорії у французь-

кій економічній думці, «Англія та англійці» (1814), «Катехізіс політичної економії» (1817), «Повний курс політичної економії» (1828–1829).

Предметом політичної економії Ж.-Б. Сей визначав дослідження законів, які управляють виробництвом, розподілом і споживанням багатства, джерело зростання якого вбачав у виробничому потенціалі нації. Розширив смітівське розуміння багатства продуктами, які «мають вартість..., є виключною власністю їх власників», а також створюються у сфері послуг і є нематеріальними. Вважав, що продуктивною є праця як у сфері матеріального, так і нематеріального виробництва. Нематеріальні продукти (послуги) корисні для людей, мають мінову цінність і можуть обмінюватися у відповідних пропорціях на матеріальні продукти. **Методологічною основою** праць Ж.-Б. Сея були смітівські принципи та методи: економічного лібералізму, саморегулювання економіки, досконалої конкуренції, об'єктивності та універсальності економічних законів тощо. Проте, на відміну від А. Сміта, вчений *обмежував предмет політичної економії позитивною стороною, визнавав лише теоретичне та описове її призначення*. Наголошував на необхідності поєднання двох наукових методів дослідження: індуктивного і дедуктивного.

Теорія вартості. Ж.-Б. Сей продовжив розвиток суб'єктивної теорії вартості, започаткованої вченими Ф. Галіані та А. Тюрго. Стверджував, що виробництво створює споживну вартість (природну корисність товару взагалі), яка, в свою чергу, надає предметам цінність. Наголошував, що корисність є «першоосновою цінності». Мірилом цінності вважав ціну.

Вчений обґрунтував **теорію трьох факторів виробництва**, згідно з якою *три основні фактори виробництва – праця, капітал і земля – створюють кожен свою частку цінності продукту та визначають доходи власників цих факторів: заробітну плату найманих робітників (носіїв праці), прибуток капіталістів, ренту землевласників*. Ця теорія ґрунтується на ідеї про визначальну роль корисності у формуванні цінності та є складовою теорії доходів (розподілу). Він стверджував, що *дохід робітників* обмежується заробітною платою, рівень якої визначається необхідним для підтримки життя. Суспільству вигідна низька заробітна плата, яка за умов конкуренції знижує ціну продукту. Бідність є результатом надлишку населення порівняно із засобами його існування. *Прибуток*, на думку Ж.-Б. Сея, складається з *процента на капітал*, що акумулюється за допомогою часу, виробництва та ощадливості, та *підприємницького доходу* як винагороди за організаційну висококваліфіковану працю, новаторство і ризик. Він зробив висновок, що в умовах вільної конкуренції власники факторів виробництва (класи) отримують кожен лише свою частку вартості, отже, між ними є гармонія економічних інтересів, вони взаємодіють і взаємодоповнюють один одного у процесі виробництва. Ж.-Б. Сей започаткував аналіз *категорії «людський капітал»*, наголошуючи, що здібності людини можна розглядати як капітал, а кошти, витрачені на фахове зростання, є продуктивними.

Теорія трьох факторів виробництва є основою факторного аналізу і методу виробничої функції, які широко використовуються у сучасних економічних дослідженнях.

Ж.-Б. Сей аналізував виробництво як натуральний процес впливу людини на природу, в результаті якого створюється багатство. *Вперше визначив провідну роль машинного виробництва та технічного прогресу у створенні багатства нації.*

На його думку, за допомогою машин відбувається зменшення витрат праці та збільшення обсягів виробництва корисних речей. Машина витісняє робітників, а згодом сприяє зростанню зайнятості і приносить їм «найбільшу користь», здешевлюючи виробництво продукції. Тому робітничий клас більше за інших зацікавлений у технічному вдосконаленні виробництва.

Ж.-Б. Сей розробляв **концепцію підприємництва**. Підприємців розглядав як **ключовий чинник економічного розвитку**, здатний взяти на себе відповідальність за успіх чи невдачі виробництва. Вважав їх ініціативними діловими людьми, новаторами, носіями технічного прогресу, розсудливими і чесними.

Вчений розробив **теорію ринків збуту або реалізації**, яка пізніше отримала назву **«закон ринків»**, або **«закон Сея»**. Згідно з цим законом за умови економічного лібералізму виробництво не тільки збільшує пропозицію товарів, але й породжує адекватну потребу в їх споживанні (попит) завдяки необхідності покрити витрати виробництва; виробництво товарів і послуг обов'язково породжує доходи, на які ці товари і послуги вільно реалізуються. Це твердження ґрунтувалося на припущенні про абсолютну гнучкість цін, тобто на їх здатності миттєво врівноважувати попит і пропозицію у випадку порушення внутрішньої рівноваги при зміні кон'юнктури ринку.

На основі «закону ринків» Ж.-Б. Сей зробив висновок по можливості безкризового розвитку ринкової економіки. «Збут для продуктів створюється самим виробництвом»¹. У масштабах народного господарства завжди є повна реалізація суспільного продукту, надвиробництво неможливе, оскільки пропозиція створює відповідний попит². Кожний продукт з моменту свого вироблення створює збут для інших продуктів на повну суму своєї цінності. Вчений допускав можливість порушення пропорцій між попитом і пропозицією на окремих товарних ринках, розглядав досягнуту рівновагу між ними лише в середньому як тенденцію. Якщо окремі товари не продаються, то це означає, що їх вироблено надто багато, або інших товарів вироблено менше, ніж потрібно. Для того, щоб продати товари, яких вироблено за надто багато, необхідно збільшити виробництво дефіцитних товарів. Їх додаткова пропозиція збільшить попит на інші товари. Отже, забезпечуються безкризове економічне зростання суспільства, гармонія між галузями і країнами.

Аналізуючи роль держави в економіці, Ж.-Б. Сей підтримував ідеї економічного лібералізму, однак зауважував, що держава може стимулювати економічний розвиток шляхом створення ринкової інфраструктури, економічного законодавства, фінансування освіти і науки.

Відомий французький економіст і публіцист Фредерік Бастіа (1801–1850), прихильник принципів економічного лібералізму, в історію економічної думки увійшов як автор теорій послуг і «гармонії інтересів». Економічні погляди виклав у праці «Економічні гармонії» (1850), а також у блискучих нарисах, що користувалися великою популярністю у Франції в середині XIX ст.

¹ Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сей. // Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М. : Дело, 2000. – С. 43.

² Фраза «пропозиція створює відповідний попит» належить англійському вченому Дж.-М. Кейнсу, який таким чином інтерпретував закон Ж.-Б. Сея.

Абсолютизуючи ідеї економічного лібералізму, Ф. Бастія критикував основні положення вчення Д. Рікардо, першим почав розглядати політичну економію з погляду примату споживання над виробництвом. Вважав, що споживання визначає розвиток і напрями виробництва. Був прихильником радикальної фритредерської позиції.

Теорія послуг ґрунтується на методології Ж.-Б. Сея щодо визначення цінності економічних благ. Ф. Бастія доводив, що *взаємовідносини між людьми є «взаємним обміном послуг, які знижуються в цінності та зростають в корисності»*¹. Ринкове суспільство вільної конкуренції є системою взаємного обміну, в якому беруть участь рівноправні партнери. *Послуга* – це будь-яке зусилля, яке зберігає зусилля інших, однак джерелом цінності є лише особисті послуги у різних сферах суспільного життя. *Цінність* є співвідношенням двох обмінних послуг. У результаті такого обміну створюється *корисність*, яка, на думку вченого, є однією з частин сукупного продукту у вигляді товарів і послуг. Послуга вимірюється як з боку продавця (його зусиллями, затраченими на виробництво товару), так і з боку покупця (зусиллями, які економляться в результаті придбання товару). Зауважував, що будь-які власність чи майно є сукупністю наданих послуг і сумою минулих цінностей, які поступово втрачають свою корисність.

Ф. Бастія сформулював **концепцію розподілу сукупного продукту пропорційно до кількості наданих послуг**. Суть цієї концепції в тому, що *всі учасники обміну послугами (послуга за послугою), законно отримують свою відповідну частку винагороди. Процент – це законний дохід підприємця, земельна рента – законний дохід землевласника*. Їх величина залежить від обсягу наданих послуг. Як прихильник теорії «утримання» вчений вважав, що *капітал* створюється тому, що капіталіст відкладає його споживання з метою отримання будь-якої користі в майбутньому. *Процент* є винагородою за послугу утримання від споживання капіталу. *Земельна рента* є різновидом процента на капітал, оскільки землевласник – звичайний капіталіст. Учений заперечував висновок Д. Рікардо щодо оберненої пропорційності змін у величині прибутку та заробітної плати. Доводив, що *частка капіталу (прибуток) і частка праці (заробітна плата) у вартості зростають одночасно, причому із зростанням капіталу частка заробітної плати зростає абсолютно і відносно, а частка прибутку відносно знижується*.

З урахуванням попередніх висновків, Ф. Бастія розробив **теорію економічних гармоній**, у якій доводив *солідарність інтересів праці та капіталу, відсутність об'єктивного підґрунтя для соціальних конфліктів у ринковому суспільстві між основними його класами*. Ринкова економіка – це справжнє царство волі та гармонії, заради спільної мети всі члени суспільства вимушені надавати один одному взаємні послуги і взаємну допомогу. Законні інтереси людей у взаємних стосунках є гармонійними. Прогрес суспільства реалізується через вільну ініціативу кожної людини.

Ф. Бастія заперечував державне регулювання економіки. Державу вважав фікцією, що породжує негативні тенденції до намагання всіх жити за рахунок усіх та марнотратства.

¹ Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Сей Ж.-Б. – М. : Дело, 2000. – С. 171.

Виникнення критичного напрямку в політичній економії у Франції пов'язане з діяльністю **Жана-Шарля-Леонара-Сімона де Сімонді** (1773–1842) – відомого французького економіста й історика швейцарського походження, який започаткував критику капіталізму в політичній економії. Він запропонував свій ідеал соціально-економічного устрою суспільства як повернення до минулого дрібнотоварного устрою, теоретичне обґрунтування якого в історії економічної думки отримало назву **економічного романтизму** або **дрібнобуржуазної політичної економії**.

Економічні ідеї С. Сімонді знайшли відображення у працях «Про комерційне багатство, або Принципи політичної економії у їх застосуванні до торговельного законодавства» (1803), «Нові начала політичної економії, або Про багатство стосовно народонаселення» (1819), «Нариси політичної економії» (1837).

С. Сімонді визнавав, що **предметом політичної економії** є матеріальний добробут людей, суспільна праця як його джерело і сфера виробництва, де він створюється. *Вчений дав два трактування предмета політичної економії: наука про «управління народним багатством», дослідження матеріального добробуту людей, того, як держава має керувати виробництвом, обміном і розподілом багатства; «наука моральна», оскільки має справу з людською природою, а не з економічними відносинами, може привести до мети лише тоді, коли взяті до уваги почуття, потреби та пристрасті людей.* Стверджував, що зростання багатства є засобом забезпечення загального шастя, аналізував зростання національного багатства у контексті поліпшення національного добробуту, межу розширення виробництва – співмірно з соціальними доходами. Визнавав пріоритетну роль виробництва, одночасно певну увагу приділяв питанням споживання.

Методологічний інструментарій класичної школи С. Сімонді доповнив новими принципами: активної ролі держави в економічному житті; необхідності враховувати час, країну і професію людини; використання функціонального методу; врахування впливу позаекономічних чинників на господарський розвиток. Учений заперечував абстрактний метод дослідження, доктрину «економічної людини», єдність приватного та суспільних інтересів. Не визнавав об'єктивну необхідність пришвидшення науково-технічного прогресу для блага суспільства.

Вчений був прихильником **трудової теорії вартості**. Визначав вартість товару працею, розглядав її як єдине джерело багатства. Величину вартості зводив до необхідного часу, який визначав за середніх умов. Одночасно пропонував аналізувати її з погляду співвідношення між потребою суспільства (попитом) і кількістю праці, необхідної для задоволення цієї потреби.

Досліджував **гроші** як необхідний продукт розвитку товарно-грошових відносин. Вважав, що гроші мають свою внутрішню вартість, розрізняв паперові та кредитні гроші. Проаналізував можливість знецінення паперових грошей, виникнення інфляції в результаті переповнення сфери обігу надлишковими паперовими грошима.

У **теорії доходів** С. Сімонді протиставляв трудові доходи нетрудовим. Вважав, що добробут суспільства залежить не стільки від розвитку його продуктивних сил, скільки від справедливого розподілу створеного багатства. Капіталізм – це суспільство, де багатство зосереджене в руках великої буржуазії. Лише в умовах дрібного товарного виробництва можливо подолати бідність і забезпечити добробут.

Заробітна плата, на думку С. Сімонді, дорівнює всій вартості продукту праці найманого робітника. Прибуток і рента є результатом відрахувань із доходу робітника. Низький рівень зарплати при капіталізмі пояснював наявними відносинами, зокрема зниженням рівня заробітної плати внаслідок безробіття, прямою залежністю між зростанням населення і зарплатою. Пропонував обмежити збільшення населення величиною доходу і закликав церкву до засудження шлюбів серед робітників, якщо народження дітей не забезпечено достатніми доходами батьків. Одночасно критикував закон народонаселення Мальтуса, переконував, що національний добробут залежить від стабільного і постійного попиту на працю.

Прибуток він визначав, з одного боку, як дохід підприємця, відрахування від продукту праці найманого робітника, «пограбування найманих робітників», з іншого – як результат продуктивності самого капіталу, тобто як винагороду за ощадливість підприємця.

Дотримувався поглядів фізіократів на концепцію *ренти*, розглядаючи її як дарунок землі, винагороду природи за виробничу діяльність. На відміну від Д. Рікардо, стверджував, що гірші земельні ділянки також не використовуються без сплати ренти.

Капітал вчений розглядав як фактор виробництва і ототожнював його із засобами виробництва, виробничими запасами (частина багатства), які приносять прибуток. Виокремлював основний та оборотний капітал. Нагромадження капіталу пов'язував із добросесністю підприємців, їхньою ощадливістю.

У **теорії реалізації та економічних криз** С. Сімонді, на відміну від Ж.-Б. Сея, Д. Рікардо і Т. Мальтуса, *заперечував можливість повної реалізації в капіталістичній економіці*. Виходив із того, що основною суперечністю капіталізму є невідповідність споживання (попиту) і виробництва (пропозиції). Такої суперечності не існує в ізольованому господарстві Робінзона, немає її також у дрібному товарному виробництві. Стверджував, що товари купуються на доходи, тому для реалізації всіх виготовлених товарів необхідна рівність сукупних доходів суспільства сумі витрат на виробництво (працю, капітал і землю). Якщо зменшуються доходи, то відповідно зменшується і попит на товари, частина їх залишиться нереалізованою. Із розвитком капіталізму невідповідність попиту і пропозиції зростає. Змінюється характер пропозиції, велике машинне виробництво орієнтується на великий ринок. Одночасно відбувається звуження внутрішнього ринку: по-перше, внаслідок зменшення доходів робітників, а отже, і попиту на споживчі товари, оскільки зростання безробіття знижує ціну і попит на робочу силу на ринку праці, по-друге, зменшується попит з боку підприємців, які все більшу частину прибутку спрямовують на нагромадження. На основі цього стає неможливою реалізація на внутрішньому ринку частини суспільного продукту. *Вихід з економічної кризи, зумовленої недоспоживанням, можливий лише за рахунок повернення до дрібнотоварного виробництва, що забезпечить справедливий розподіл доходів*.

Теорія реформ і ролі держави в економіці. С. Сімонді розглядав державну владу як протидію розвитку капіталізму. *Його реформаторські ідеї охоплювали такі положення*: державне регулювання темпів економічного зростання, стримування швидкого впровадження нових винаходів, законодавче заохочення розукрупнення великих підприємств і повернення до дрібнотоварного виробництва, відродження пріоритетної ролі селянських господарств, проведення активної соціальної політики повної справедливості.

Програма соціальних реформ передбачала: розвиток вільної кооперації, обмеження робочого дня і встановлення мінімуму заробітної плати, заборону дитячої праці та роботи у вихідні дні; створення підприємцями грошових фондів для захисту робітників у період безробіття, інвалідності, старості; створення системи соціального страхування; створення профспілок та участь робітників у розподілі прибутків підприємства.

Погляди С. Сісмонді піддали сумніву ідею природності та гармонійності капіталізму. Вони були критично проаналізовані та використані багатьма вченими-економістами, сприяли подальшому розвитку соціалістичних ідей у робітничому русі європейських країн.

П'єр-Жозеф Прудон (1809–1865) – відомий французький економіст і філософ, представник критичного напрямку в політичній економії. Найважливішими працями економічного і філософсько-соціологічного характеру є «Що таке власність?» (1840), «Система економічних суперечностей, або Філософія злиденності» (1846), «Вирішення соціальної проблеми» (1848), в яких викладена система економічних ідей реформування капіталізму, дрібнобуржуазного соціалізму, свободи і рівності людей.

Предметом політичної економії П.-Ж. Прудон вважав не сферу виробництва, а завдання організації обміну та споживання. **Методологічною основою** його вчення є ідеалізм і суб'єктивізм, ігнорування об'єктивних економічних законів, розгляд економічних процесів як поєднання протилежних властивостей, несприйняття каузального методу аналізу як домінуючого, заперечення доцільності необмеженої вільної конкуренції в економіці, врахування під час аналізу господарського життя категорій етики, моралі та соціальної справедливості.

Найбільш значимі ідеї П.-Ж. Прудона:

- Обґрунтування справедливості як рівності та взаємодопомоги, які реалізуються в економічних відносинах через взаємність послуг. Пропонував регулювати конкуренцію і забезпечити справедливий трудовий еквівалентний обмін. Рушійною силою економічної діяльності та стимулом економічного прогресу вважав свободу, що ґрунтується на індивідуальній приватній власності та вільному розпорядженні результатами своєї праці.

- Засудження капіталістичної власності, створеної чужою працею, як причини бідності широких верств населення. У **концепції «помилки в рахунках»** стверджував, що капіталісти експлуатують робітників, привласнюють значну частину створеного ними продукту. Вони оплачують лише вартість індивідуальної праці робітників, а вартість, створену кооперованою (колективною) працею, – привласнюють. Промисловці та торговці експлуатують робітників як покупців, встановлюючи надбавки до вартості. Велику приватну власність потрібно знищити з метою встановлення всезагальної справедливості, заснованої на загальній рівності.

- Обґрунтування **теорії «конституюваної вартості»**. Вартість як вічна категорія є носієм споживної та мінової вартості, суперечності між якими долаються за умов еквівалентного обміну, що об'єднує, синтезує суперечності та утворює «конституювану вартість» (синтетичну). Вона відрегульовується ще до продажу товару шляхом попереднього визначення кількості відповідних витрат праці та часу, отже, є пропорційною. Теорія «конституюваної вартості» визначає два джерела цінності: обмін і працю.

- Процес відтворення характеризується збалансованістю виробництва і споживання. Проте реальна дійсність заперечує «закон Сея», оскільки власники не працюють, їх споживання непродуктивне, що призводить до порушення рівноваги між працею і продуктом.

- Поділ суспільства на автономні одиниці. Ідеальним типом існування суспільства є виробничі, споживчі, кредитні асоціації виробників на принципах взаємодопомоги. Так, до асоціацій робітників і службовців мають перейти великі промислові підприємства та залізниці. Пріоритетну роль в економіці повинні займати дрібна власність і дрібне виробництво, які спроможні забезпечити обмін продуктами праці за трудовим еквівалентом. Його функціонуванню сприятиме запровадження безгрошового господарства шляхом заснування Народного банку, завданням якого буде регулювання обміну товарів за допомогою спеціальних заміників грошей (бон) обміну. Знищення процента шляхом організації безпроцентного кредиту.

- Заперечення необхідності та правомірності революції, політичної боротьби. Перетворення суспільства має відбуватися мирним шляхом, у процесі знищення держави і за умови співробітництва класів. Представники капіталу і праці об'єднуються в один клас, суспільство буде здатним функціонувати самостійно без уряду, запанує анархія (відсутність державної влади), клас дрібних власників стане рушійною силою економічного розвитку.

- Заперечення комунізму. У суспільстві, про яке мріють соціалісти, слабкі пригноблювали б сильних, лінії жили б за рахунок трудящих та здібних. Комунізм – це система рабства, оскільки спільність володіння вимагає примусової праці, позбавляє членів суспільства свободи дії та перетворює їх на рабів держави. Ідеалом суспільства є свобода, єдина справедлива, істинна і можлива форма суспільства.

Ідеї дрібновласницького соціалізму П.-Ж. Прудона були поширені в європейських країнах у другій половині XIX ст. Вони сприяли виникненню і розвитку анархо-синдикалізму, здійснили суттєвий вплив на робітничий рух у країнах Західної Європи.

Історичне значення економічного романтизму полягає у формуванні альтернативного визначення предмета та методу політичної економії, її значення в господарському житті, критиці ідеології економічного лібералізму та господарської системи, коли зростання виробництва спричиняє зниження життєвого рівня, у визначенні основних принципів державного втручання в економіку та соціального реформування, пропаганді соціальної справедливості.

7.2.3. Розвиток господарства Німеччини. Виникнення національної політичної економії. Розвиток «старої» історичної школи

Промисловий переворот у Німеччині почався у 30-х рр. XIX ст. Його історія охоплює три періоди: 1830–1840-ві рр., коли промисловий переворот охопив лише легку промисловість; 1850–1860-ті рр. – промислове піднесення після буржуазної революції 1848–1849 рр.; 1870–1880-ті рр. – завершення промислового перевороту збіглося з початком індустріалізації. Визначальну роль відіграло утворення Німецької імперії в 1871 р.

Політичні, економічні та соціальні передумови промислового перевороту. У першій половині XIX ст. у німецьких землях панували феодальні економічні відносини. Економічну самостійність і відсталість німецьких земель спричинювала політична роздробленість. Після ліквідації Священної Римської імперії германської нації в 1805 р. німецькі землі формально були об'єднані у Рейнський союз (1806–1813) і Німецький союз (1815–1866) під гегемонією австрійських Габсбургів. Міждержавні та внутрішні митні кордони гальмували розвиток промисловості та торгівлі, не захищали національне господарство від конкуренції англійських і французьких фабрично-заводських товарів.

Промисловість залишалася ремісничо-мануфактурною, лише в 1869 р. було відмінено цехову систему. Перші механізми та машини англійського виробництва в німецькій промисловості запроваджено в 80-х рр. XVIII ст. У першій половині XIX ст. з'явилися німецькі технічні досягнення.

Аграрну економіку визначала поступова ліквідація феодально-кріпосницьких відносин і повільна капіталізація сільськогосподарського виробництва. Основні суб'єкти господарювання – великі феодальні маєтки і селянські господарства. У сільському господарстві було зайнято більш ніж 70% населення.

Національний ринок капіталів і найманої робочої сили формувався повільно. Його основним джерелом стали викупні платежі селян і поступове їх розорення, експорт сільськогосподарської продукції.

Сприятливе значення мали природні фактори: географічне розташування в центрі Європи, наявність кам'яного вугілля і залізної руди.

Першим кроком до економічного об'єднання став Митний закон 1818 р. у Пруссії, що скасував митні застави та платежі. Створення у 1833 р. Митного союзу 18 держав Північної Німеччини, розширення його повноважень на всі німецькі держави, уніфікація монетного обігу і вагових систем сприяли формуванню національного ринку та політичному об'єднанню. Під впливом революції 1848–1849 рр. ухвалено Комерційний кодекс, створено Верховний комерційний суд.

З утворенням Німецької імперії в 1870 р. створено єдиний державний апарат, єдину систему мір і ваги, торгове законодавство, єдині залізничні тарифи і поштове право. Гарантувалися приватна власність, свобода підприємництва та договірні угоди. Сприятливим чинником стало інвестування у виробництво 5 млрд. фр. контрибуції, отриманої від Франції після Франко-пруської війни 1870–1871 рр., і приєднання провінцій Ельзас і Лотарингія із запасами залізної руди. Важливе значення мали бельгійський, голландський, англійський, французький капітали, укладені у промисловість Рейнської області.

Промисловий переворот почався у текстильній (бавовняній, льонопрядильній, шовковій) промисловості, що розвивалася на основі англійської техніки. В 1846 р. у країнах Митного союзу нараховувалося 313 бавовняних прядильень з 750 тис. механічних верстатів. Ткацьке виробництво залишалось ручним. У 1850–1880-х рр. перероблення бавовни зросло у 3 рази на 1067 сукняних підприємствах. У 1861 р. шовк виробляли 215 фабрик.

Промисловий переворот у важкій промисловості відбувався у 1850–1880-х рр. Упродовж 1860–1870 рр. її обсяги зросли на 23%, засобів споживання –

на 9%. Сформувалися такі галузі: добувна, металургійна, машинобудування, хімічна (анілінова, калійна), електротехнічна, військова.

Парові двигуни поширилися у 1830–40-х рр. У 1822 р. працювало 2 парові машини, у 1847 р. – 1139 потужністю 21,7 тис. к. с. Перша залізниця була побудована у 1835 р., а у 1848 р. довжина залізниць досягла 2,5 тис. км, у 1870 р. – 19,6 тис. км. У 1870 р. інвестування у галузь становило 4 млрд. марок. Майже половина залізниць належала державі. У середині XIX ст. кількість паровозів становила 429, пароплавів – 90. Розвиток транспорту сприяв ліквідації економічної роз'єднаності Німеччини, перетворенню її на країну європейського транзиту, стимулював розвиток добувної та металургійної галузей.

Було створено **машинобудування**. Впродовж 1846–1861 рр. кількість машинобудівних заводів збільшилася зі 131 до 300. Німецька індустрія розвивалася на базі вітчизняного устаткування, застосовуючи світові наукові та технічні досягнення.

У 1850–1860-х рр. у німецькій промисловості розпочався процес концентрації виробництва і капіталів. У Пруссії виникло 295 акціонерних компаній, переважно у важкій промисловості. У 1846–1861 рр. за умов зростання промислового виробництва кількість металургійних заводів зменшилася з 913 до 655, вовнопрядильних фабрик – з 2437 до 1157.

Підсумки промислового перевороту. У 1870-х рр. Німеччина стала аграрно-промисловою державою. За рівнем економічного розвитку вона відставала від Великої Британії та Франції, але випереджала їх за темпами зростання, а Францію – і за потужністю важкої промисловості.

У середині 1870-х рр. промисловий переворот не завершився. Переважало ремісничо-мануфактурне виробництво. Проте темпи розвитку промисловості були найбільшими в Європі. Їх характеризує динаміка зростання валових обсягів промислового виробництва: у 1850 р. – 100%, 1860 р. – 200% , у 1870 р. – 350%. Легка промисловість давала 2/3 від продукції всієї промисловості. Передовою на той час була структура важкої промисловості. Сформувалися такі промислові райони: Рейнсько-Вестфальський, Саарський. Німеччина перетворилася на країну європейського транзиту. Міське населення становило 33%. На фабриках і заводах було зайнято 1,5 млн. робітників. У ремеслі, домашній промисловості та на мануфактурах працювало 2 млн. осіб.

Частка Німеччини у світовій промисловій продукції становила у 1850 р. – 15%, у 1870 р. – 13%.

Визначальною характеристикою аграрних відносин була поступова ліквідація феодально-кріпосницьких відносин. У Пруссії за законом 1807 р. селянам надавалася особиста свобода, право розпоряджатись землею і майном, за юнкерами залишалась адміністративна та судова влада, регулювались питання землеустрою. Законами 1811 р., 1816 р. і 1821 р. регулювалось питання наділення селян землею, які мали повну упряж худоби і були записані у податкові списки, та ліквідовувались феодальна рента і повинності шляхом викупу в 25–18-кратному розмірі або повернення землевласнику 1/3–1/2 землі. У 1850 р. було узаконено право власності селянина на землю, яку він обробляв, але збережено викуп повинностей. За декларацією 1853 р. обмежувалась кількість землі, яку селянин міг отримати у власність. Викупна операція проводилася із розрахунку 4% або 5% річних на суму капіталізованої річної ренти з виплатою впродовж

41–56 років. Держава сплачувала поміщикам 4% від загальної суми, надавала облігації на суму капіталізованої ренти для пред'явлення у будь-який приватний банк. Селянин став боржником держави, міг сплатити ціну землі грошми або частиною землі. Виплата проводилася щомісячно і прирівнювалася до державних податків. В інших німецьких землях до 70-х рр. XIX ст. феодальні порядки були ліквідовані на основі викупу землі та повинностей. Таким чином, збереглася та утвердилася велика земельна власність. У 1870-х рр. 118 тис. дворян володіли 60% землі. Феодальні маєтки перетворилися на великі ринкові підприємства. Посилився процес економічної диференціації селянства. На кінець XIX ст. поміщицьким і фермерським господарствам, які становили 13% від усіх господарств, належало 71,4% сільськогосподарських угідь, селянським господарствам площею до 10 га (87% від усієї кількості) – 28,6%.

Склалися дві основні моделі аграрного розвитку: у східних районах панувало велике юнкерське господарство, селянські господарства були малоземельними й обтяжені викупними платежами (пруський шлях розвитку); у західних районах країни переважали селянські та фермерські господарства.

Сільське господарство характеризувалося використанням досягнень агротехніки й агрохімії, підвищенням урожайності основних сільськогосподарських культур. Почали виготовляти та використовувати калійні та фосфорні мінеральні добрива. У середині XIX ст. Німеччина зайняла перше місце у світі з вирощування картоплі, цукрового буряку, на основі яких розвивалися горілчана, цукрова, крохмальна галузі харчової промисловості. Розширилися посіви технічних культур (льону, коноплі).

Основи фінансово-кредитної системи були закладені у 50-ті рр. XIX ст. Її започаткували акціонерні товариства на правах командитних, що виникали в столицях малих німецьких держав, де не потрібен був спеціальний дозвіл. З утворенням Північно-німецького союзу законодавчо обмежили права місцевих банків на випуск банкнот, посилилась централізація емісійної справи в руках державної кредитної установи – Пруського банку (заснований у 1765 р.), що стало однією з основних умов створення єдиного економічного простору.

До середини XIX ст. кредитування промисловості та торгівлі здійснювали такі банківські доми, як Ротшильда, Шредера, Мендельсона, Блейхредера. На основі злиття їхнього капіталу та промислових фірм виникали великі акціонерні банки. Лише у Пруссії за 1850–1870 рр. засновано 20 акціонерних банків. Їх особливістю був універсальний характер операцій: вклади, облік векселів, позики, емісія фондів, торгівля цінними паперами. Така організація банківської справи давала змогу контролювати потребу в кредиті промислових підприємств, мати інформацію про інші банки. Практикувалося об'єднання капіталів банків для проведення фінансових операцій за збереження самостійності.

Обсяги зовнішньої торгівлі за 1850–1860-ті рр. збільшились утричі. Було досягнуто позитивне сальдо торгового балансу. Експортували сільсько-господарську продукцію та продукцію харчової промисловості. Після утворення в 1833 р. Митного союзу підписано торгові договори з Великою Британією, Бельгією, Грецією, Нідерландами, Туреччиною. У 1859–1860-х рр. почали експортувати такі промислові товари, як металовироби, машини, тканини, цукор, та імпортувати сільськогосподарську продукцію, руду.

Економічну думку Німеччини представляють учення Ф. Ліста та історична школа, що сформувалася як *неортодоксальний напрям економічної думки (гетеродоксія для своєї епохи)*.

Історична школа в Німеччині виникла як реакція на конкретно-історичні особливості політичного і соціально-економічного розвитку. Панівне становище Великої Британії на світових ринках, проведення політики фритредерства німецькими землями в умовах повільного створення національної фабричної промисловості та відсутності внутрішнього ринку загрожували перетворенню країни у сировинний придаток і ринок збуту англійських товарів. Рекомендації класичної політичної економії були неспроможні визначити шляхи створення економічно незалежної держави.

Потужний вплив на погляди німецьких економістів мали традиції історико-філософської думки Німеччини, ідеї зростання національної громадянської самосвідомості та ідеологія романтизму, засновані на вимогах національної єдності та побудови могутньої німецької держави, які пропагували філософи Г.-В. Гегель, В. Дільтей, І. Кант, Й. Фіхте, А. Мюллер, вчений-правознавець, засновник історичної школи права Ф.-К. фон Савіньї. У 1810 р. у Берліні було засновано університет, який став першою навчально-дослідницькою установою.

Історична школа пройшла три етапи розвитку:

1) «стара» історична школа (40–60-ті рр. XIX ст.), її представниками є **В. Рошер, Б. Гільдебрант, К. Кніс**;

2) «молода» або «нова» історична школа (70–90-ті рр. XIX ст.), його представляють **Г. Шмоллер, Л. Брентано, А. Вагнер, К. Бюхер**;

3) «новітня» історична школа або друга хвиля нової історичної школи (кінець XIX – 30-ті рр. XX ст.), його представники – **В. Зомбарт, М. Вебер** та ін. На її основі сформувався соціальний напрям, який започаткували **Р. Штаммлер, Р. Штольцман** та ін.

Представників історичної школи об'єднують теоретичні та методологічні засади економічного дослідження, альтернативні класичній школі: нове розуміння предмета економічних досліджень і нова методологія дослідження.

● **Предмет дослідження** – національна економіка, виявлення національних інтересів і абсолютизація особливостей господарського розвитку кожної країни, розкриття ролі і функцій держави в реалізації її економічного потенціалу.

● Філософсько-історичною основою були ідеї дослідження історії людського духу, самоцінності особистості та пріоритетності морального закону, визнання пануючої ролі держави і нації порівняно з індивідом і сім'єю.

● Негативно ставилися до ортодоксальних положень класичної політичної економії, заперечували існування вічних законів функціонування економіки, єдиної для всіх країн економічної теорії. Проголошували антиіндивідуалізм, оскільки суб'єктом економічних відносин є не індивід, а конкретна нація з притаманними їй особливостями. Стверджували, що теорія має пояснювати реальну економічну систему. Господарство трактували як складову соціального життя. Визнавали першість національних інтересів і дослідження національного господарства як єдиного цілого (методологія холізму).

● Використовували принцип історизму та системного підходу до аналізу процесів господарського життя. Це передбачає дослідження економічних явищ у генезисі та розвитку, в просторово-часовому вимірі, еволюції господарської діяльності

на різних ступенях розвитку суспільства, особливостей економічного розвитку в різні часи у різних народів.

- Обґрунтовували єдність економічних, соціальних, правових і культурних взаємовідносин і взаємовпливів, необхідність міждисциплінарного підходу до аналізу господарського життя. Вихідною позицією було положення, що економічні закони не мають універсального характеру, результативність економічного розвитку залежить також від факторів позаекономічного середовища (**«національного духу»**).

- Заперечували продуктивність абстрактно-априорного та каузального методів в економічній теорії, оскільки отримані висновки відносні, можуть бути заперечені новими фактами економічного життя. Наголошували на необхідності використання емпіричного (на основі фактів), статистичного та порівняльного методів аналізу. Закликали перейти від «абстрактної науки» до «емпіричної політекономії», спостерігати і вивчати реальні економічні умови суспільства в минулому і сучасному. Обґрунтовували необхідність використання функціонального методу дослідження, коли у процесі господарської еволюції економічні та позаекономічні чинники розглядаються у взаємозв'язку та взаємозалежності.

- Визнавали прикладний характер економічних досліджень. У Німеччині економіка викладалася у рамках *камералістики* – сукупності суспільних наук з теорії та практики державного управління, яка розглядала розвиток суспільства як позитивну практику, розробляла рекомендації щодо регулювання господарської діяльності. Німецькі економісти зазначали, що економічна теорія має дотримуватися нормативізму, утверджувати науку моральну, а не людського егоїзму.

- Вважали, що економічні питання є також питаннями політичними, тому поняття «політична економія» чи «національна економія» в Німеччині зберігало істинний зміст, який в англосаксонських країнах було втрачено.

- Захищали принципи ринкового господарювання. Одночасно відстоювали необхідність науково обґрунтованої державної політики в досягненні загальнонаціональної мети та соціальної злагоди.

У вченні представників німецької історичної школи економічна теорія перетворилася на історію народного господарства, яка досліджує господарську діяльність народів і країн в історичному розвитку.

Система «національної політичної економії» Фрідріха Ліста (1789–1846).

Основні теоретико-методологічні ідеї історичної школи були сформовані у праці Ф. Ліста «Національна система політичної економії: міжнародна торгівля, торговельна політика і німецький митний союз» (1841). Вона складається із чотирьох книг: «Історія» досліджує історію економіки різних країн з урахуванням проблем реалізації національних інтересів; «Теорія» висвітлює основні ідеї «національної системи політичної економії»; «Система» присвячена історії економічної думки та практичному аналізу ідей класичної школи; «Політика» є викладом історії торговельної політики європейських держав та рекомендацій щодо економічної політики Німеччини. *Основний зміст праці* – критика ортодоксальної сміто-рікардіанської теорії, обґрунтування ідеї національного об'єднання Німеччини та пошук шляхів перетворення її на індустріально розвинену країну, захист «надзвичайних інтересів» Німеччини та інших континентальних держав з метою подолання економічного панування Великої Британії.

Методологічною основою теоретичної системи Ф. Ліста є історичний метод дослідження або «навчання історії». Вчений критикував класичну політичну економію за *космополітизм* та *універсалізм* (існування єдиних для всіх країн економічних законів без урахування національних особливостей та інтересів), «*мертвий матеріалізм*» або винятковий інтерес до матеріальних факторів створення багатства, «*дезорганізуючий індивідуалізм*» (використання поняття «економічна людина» без урахування соціальних зв'язків). Заперечував дослідження економіки як сфери взаємодії окремих ізольованих індивідів, доводив, що економіку необхідно вивчати як систему, основним суб'єктом господарювання вважав націю, яка об'єднує людей у суспільство. Використовував макроекономічний метод дослідження – оперував такими поняттями, як національний продукт, національне багатство, суспільний рівень поділу праці тощо.

Теоретична система Ф. Ліста охоплює вчення про національну політичну економію, теорію продуктивних сил, концепцію стадійного економічного розвитку, вчення про активну економічну роль держави, **характеризується як система економічного націоналізму.**

У вченні про **національну політичну економію** Ф. Ліст визначив економічну теорію як *науку про зростання національного багатства, дослідження національних інтересів і специфічних законів господарського розвитку окремих країн, обґрунтування державної економічної політики.* Таке трактування перетворювало економічну теорію на національну економіку, предметом якої є реальні економічні відносини в їх історичній і національній визначеності. Ознакою власної теоретичної системи Ф. Ліст проголосив *економічний націоналізм* – дослідження господарського розвитку нації як середньої ланки між розвитком індивіда і розвитком людства, пошук шляхів збільшення національного багатства в конкретних умовах промислово відсталої держави.

Ф. Ліст започаткував **теорію національних продуктивних сил.** До складу продуктивних сил нації він відносив: моральні та фізичні сили людей; громадські та політичні заклади; природні ресурси країни; матеріальний капітал (сільськогосподарський, мануфактурний, торговельний) або національну індустрію. Стверджував, що рівень розвитку продуктивних сил зумовлює багатство і добробут народу, здатність створювати багатство вагоміша, ніж саме багатство. Завдання кожної нації – зберегти та збільшувати національне багатство.

Визначальним фактором зростання продуктивних сил Ф. Ліст вважав індустріалізацію, розуміючи її як розвиток промисловості. Дотримуючись меркантилістської теорії «активного торговельного балансу», вчений доводив, що експорт промислових товарів і обмеження імпорту забезпечують багатство країни. *Для досягнення перспективного розвитку національної індустрії він пропонував:*

- розвивати галузі, які з погляду міжнародного поділу праці не витримують конкуренції, але важливі для комплексного використання ресурсів країни і розвитку продуктивних сил. Оцінювати створення нових галузей з урахуванням довгострокового значення: зростання виробничого потенціалу, залучення нових господарських ресурсів, поліпшення добробуту населення;

- враховувати як джерело багатства не лише продуктивну працю у матеріальному виробництві, але й «неречовий капітал»: людський капітал, який формується шляхом пізнання, засвоєння та примноження накопичених людством знань, ідей,

винаходів, відкриттів, навичок професійної діяльності; науку, інфраструктуру, право, мораль, релігію; будь-яку працю, яка сприяє створенню багатства. Наголошував на важливості розвитку національної культури і «національного духу».

На думку Ф. Ліста, розвиток продуктивних сил є постійним джерелом суспільного добробуту та найважливішою передумовою прогресивного розвитку нації, її інтелектуальних, соціальних і матеріальних сил, сукупністю суспільних умов, які визначають економічне зростання.

Концепція стадій економічного розвитку обґрунтовувала економічний прогрес нації за галузевою ознакою, виокремлювала такі *стадії економічного розвитку*:

- I) стан дикунства;
- II) стан розвитку скотарства;
- III) стан розвитку землеробства (на думку Ф. Ліста, цієї стадії досягли сучасні йому Італія, Іспанія і Португалія);
- IV) землеробсько-мануфактурний стан (у США та Німеччині);
- V) землеробсько-мануфактурно-комерційний стан як господарський ідеал (цієї стадії досягла Велика Британія, наближалася Франція).

Вчений визначив умови досягнення ідеалу: вигідне географічне розташування, значна територія, великі запаси природних ресурсів, а також схильність нації до мануфактурного розвитку, її здатність до самовідданої праці та високий моральний дух. У зв'язку з цим Ф. Ліст зазначав, що за схильністю до мануфактурного розвитку та моральним духом німецька нація переважає всі інші народи, тому для економічного піднесення їй не вистачає території, яку необхідно збільшити за рахунок сусідів (Голландії, Данії тощо), для яких союз із Німеччиною стане запорукою успішного економічного розвитку в майбутньому.

У вченні **про активну економічну роль держави та політику «виховного протекціонізму»** Ф. Ліст зробив висновок, що держава є домінантною силою процесу інтелектуальних, політичних, економічних і соціальних змін. Завдання держави – визначення національних інтересів, економічна політика має враховувати специфіку кожного етапу господарського розвитку нації для зростання її продуктивних сил. Для країн, які перебувають на III (землеробство) та V (аграрно-мануфактурно-комерційній) стадіях, доцільною є національна економічна політика вільної торгівлі, яка дає змогу найповніше реалізувати національні економічні інтереси. Для держав на IV (аграрно-мануфактурній) стадії розвитку необхідна політика протекціонізму для захисту національної промисловості.

Вчений запропонував **політику «виховного протекціонізму»** – системи державних заходів, які захищають від іноземної конкуренції національні галузі виробництва до досягнення конкурентоспроможності. «Індустріальне виховання нації» шляхом протекціонізму розвиває та зміцнює національні продуктивні сили, а свобода міжнародної торгівлі «...буде корисною за умов, коли всі держави досягнуть однакової стадії економічного розвитку». Ф. Ліст був переконаний, що політика протекціонізму не має абсолютного значення і є виправданою тільки як виховний засіб, спрямований на розбудову національних продуктивних сил та вирівнювання економічного розвитку різних країн. Так, на сільське господарство протекціонізм поширювати не слід, оскільки це сприяє подорожчання сировини та продуктів харчування. Німецькі землероби потребують не заступництва, а нових ринків.

На думку Ф. Ліста, за умов ринкової економіки держава повинна відігравати активну роль в економіці, створювати матеріальні, інституціональні та культурні передумови для швидкого індустріального піднесення країни, формування і розвитку єдиного внутрішнього ринку, узгоджувати суспільні інтереси та спрямовувати зусилля нації на досягнення стратегічних перспективних цілей, розвивати державний сектор економіки як невід'ємну складову національного господарства для стимулювання економічного прогресу нації.

Ф. Ліст розробив програму реформ, необхідних для Німеччини: створення централізованої держави, формування внутрішнього ринку на основі індустріалізації промисловості, розвиток сільського господарства і торгівлі, скасування митних кордонів всередині країни, лібералізація внутрішньої торгівлі, формування великої промисловості та залізниць. У 1819 р. він організував торговельно-промисловий союз, завданням якого було економічне об'єднання Німеччини, заснував акціонерне товариство для будівництва залізниці Лейпциг-Дрезден. Після еміграції до США в 1825 р. розробив програму «виховного протекціонізму» для американського уряду з метою захисту промисловості від англійської експансії.

Основні ідеї представників старої історичної школи Німеччини. У 1843 р. була опублікована праця **Вільгельма Рошера** (1817–1894) «Короткі основи курсу політичної економії з погляду історичного методу», що започаткувала історичну школу. У 1848 р. вийшла книга **Бруно Гільдебранда** (1812–1878) «Політична економія сучасного і майбутнього», у 1853 р. **Карл Кніс** (1821–1898) видав працю «Політична економія з точки зору історичного методу». Кожен із вчених працював самостійно, пізніше їх учення об'єднали поняттям «*стара історична школа*». Вчені почали досліджувати національне господарство, відмовилися від методів класичної політичної економії, оскільки вважали, що на розвиток національних економік впливають політичні, психологічні, правові, етичні та інші фактори, які об'єднували поняттям «*національний дух*».

В. Рошер наголошував на важливості емпіричного методу дослідження, вивчення реальних економічних умов суспільства в минулому та сучасному, використовував історичний підхід до теорії трьох факторів виробництва. Визначив три періоди в розвитку нації: *найдавніший*, коли головним фактором виробництва була земля, *середньовічний*, коли праця капіталізувалася завдяки корпоративно-цеховій організації виробництва, і *новий*, пов'язаний з пануванням капіталу та машинного виробництва. Дослідник розглядав вартість товару з позицій корисності; заперечував можливість існування одного типу господарства у різних націях і єдиного економічного ідеалу для народів; визнавав лише еволюційну форму суспільного розвитку і відкидав революційні перевороти. Вчений зробив висновок, що кожна національна економіка має вивчатися своєю національною наукою.

Б. Гільдебранд намагався перетворити політичну економію в науку, яка вивчала б процеси економічного зростання народів. Доводив, що людина є продуктом цивілізації та історії, тому політична економія має вивчати вплив позаекономічних факторів, отже, бути наукою моральною. Створив схему періодизації суспільного розвитку на основі способів обміну: *натуральне господарство з прямим товарообміном, грошове мануфактурного періоду і кредитне господарство як вершину економічного розвитку націй*.

К. Кніс повністю заперечував універсальну економічну науку та універсальні економічні закони. Завданням економістів вважав вивчення на основі історичного та емпіричного методів господарського розвитку з урахуванням ментальності народу, законів і моралі, обґрунтування економічної політики для досягнення суспільно значущих цілей.

7.2.4. Економічний розвиток США. Значення ліберальної теорії Г.-Ч. Кері для становлення капіталістичних відносин у країні

Промисловий переворот у США почався у першому десятилітті XIX ст. і завершився після Громадянської війни (буржуазної революції) 1861–1865 рр. На першому етапі промислового перевороту в 1810–1830-х рр. була технічно переозброєна текстильна промисловість, на другому в 1840–1850-х рр. – промисловість і транспорт, але лише в північно-східних штатах країни. На третьому етапі в 1860–70-х рр. промисловий переворот завершився на всій території держави.

Політичні, економічні та соціальні передумови промислового перевороту. Здобуття незалежності США забезпечило свободу підприємництва і торгівлі. Економічному зростанню сприяла активна експансія на Захід. Територія країни впродовж першої половини XIX ст. зросла в 3,5 разу (до 3,5 млн. кв. миль у 1853 р.).

Промисловий переворот почався в умовах несформованості системи мануфактурного виробництва, значного розвитку ремесла та домашньої промисловості, відсутності цехових обмежень.

Промислова політика забезпечувала використання європейських технічно-технологічних досягнень і досвіду з одночасним активним розвитком національної науки і техніки. Існувала система заохочення винаходів. Закон про патенти 1790 р. надавав винахіднику монополію на використання його винаходу впродовж 14 років. Подальші положення продовжили цей термін. У 1790–1800 рр. кількість патентів становила 276, у 1840–1850-х рр. – 6480.

Аграрна економіка мала високий рівень товарності.

Розвиток продуктивних сил, спеціалізація районів і територіальний поділ праці, зростання чисельності населення сприяли розвитку національного ринку.

Хід промислового перевороту визначався природними умовами: системою річок з потенційною водною енергією, запасами деревини, кам'яного вугілля, нафти тощо.

Важливе значення мав демографічний фактор. Населення США за 1790–1860 рр. зросло з 3,9 млн. до 31,4 млн. осіб. Цьому сприяла масова імміграція з Європи. Тільки впродовж 1860–1870 рр. у США приїхало близько 5 млн. осіб, більшість з яких була висококваліфікованими фахівцями. Проте ринок робочої сили не задовольняв потреби промисловості, оскільки емігранти намагалися стати землевласниками і займатися сільським господарством.

Інвестиційні ресурси промислового розвитку формувалися за рахунок джерел первісного нагромадження капіталу і залучення європейських, переважно англійських, коштів. За 1790–1860-ті рр. було ввезено 500 млн. дол. Загальна сума інвестицій, вкладена в промисловість, зросла за 1820–1860-ті рр. з 50 млн. до 1 млрд. дол., у 1869 р. становила 1,69 млрд. дол.

Господарство США характеризувалося нерівномірністю розвитку основних економічних районів. У північно-східному відбувався швидкий розвиток продуктивних сил, у південному панувала рабовласницька система. У 1860-х рр. раби становили 43–60% населення південних штатів. Протиріччя між промисловою Північчю і рабовласницьким Півднем були розв'язані в ході Громадянської війни 1861–1865 рр. і Реконструкції Півдня 1867–1877 рр., економічні результати яких забезпечили остаточну перемогу капіталістичної економіки в загальнонаціональному масштабі. Було скасовано рабство, що розширило ринок найманої праці; земельне питання розв'язано на користь фермерів; упорядковано банківсько-грошову систему; сформувався загальнонаціональний ринок.

У результаті освітніх реформ у 1860–1870-х рр. введено безкоштовну початкову освіту, при університетах створено промислово-торговельні школи, Массачусетський технологічний інститут. Навчання пов'язувалося з практичною діяльністю. За рівнем інтелектуалізації праці США зайняли перше місце у світі.

Державна економічна політика ґрунтувалася на принципі «Америка для американців», спрямовувалася на зміцнення позицій США на американському континенті та протидію європейській конкуренції. Успішно розв'язувалися завдання централізації економічного життя та розвитку інтеграційних процесів усередині країни. У 1791 р. встановлено протекціоністські тарифи, у тому числі на готову продукцію.

Промисловий переворот розпочався у *бавовняній галузі*. Першу бавовнопрядильну фабрику побудував у 1790 р. у м. Провіденті (штат Род-Айленд) англійський емігрант С. Слейтер, який в історію США увійшов як «батько» американської промисловості. Проте початком промислової революції вважають відкриття в 1815 р. у м. Уолтел фабрики з комплексним виробничим процесом, що поєднував прядіння і ткацтво. У 1832 р. у бавовняній промисловості працювало 795 фабрик з 1200 веретенами, у 1860 р. – 1091 фабрика з 5,2 млн. механічних веретен. Упродовж 1840–1850-х рр. промисловий переворот завершився у сукняній, харчовій (борошномельній, горілчаній, цукровій, тютюновій), взуттєвій, швейній, шкіряній галузях. Американська бавовняна промисловість за обсягами виробництва посіла друге місце у світі після англійської.

Технічне переозброєння *важкої промисловості* почалося у 1840-х рр. Першу домну на кам'яному вугіллі побудовано в 1837 р., у 1857 р. їх було 150. Якість металу забезпечувало використання коксу для виплавляння чавуну, антрацити для пудлінгування. Посилилося значення стандартизації. Кількість промислових підприємств за 1850–1870 рр. збільшилася зі 123 до 252 тис.

Американська промисловість працювала на дешевих водяних двигунах. Хоча перша парова машина з'явилася наприкінці XVIII ст., їх упровадження було повільним. Використання парового двигуна утвердилося лише у 50-х рр. XIX ст.

Революційне значення для розвитку американської індустрії мав промисловий переворот у транспорті та будівництві доріг. Перша залізниця була побудована в 1830 р., у 1870 р. протяжність залізничних колій становила 85 тис. км, у 1869 р. почала працювати перша трансконтинентальна залізниця. Прогресивне значення мало надання державою інвестицій на будівництво залізниць у 1873 р. до 3 млн. дол., у тому числі 50% іноземних. У 1860 р. внутрішнє річкове сполучення забезпечували понад тисячу пароплавів. У 1838 р. американські пароплави перетнули Атлантичний океан. Було побудовано мережу шосейних доріг і каналів. Значних обсягів досягло будівництво мостів.

Американська промисловість на початку XIX ст. працювала на англійських машинах. У 1830–1850-х рр. сформувалося машинобудування: транспортне (потяги, пароплави, вагони, цистерни), сільськогосподарське, виробництво двигунів, з 1850-х рр. – верстатобудування. Характерною ознакою машинобудування була стандартизація виробництва.

Підсумки промислового перевороту. США перетворилися на індустріально-аграрну країну. Вартість промислової продукції в 1860 р. дорівнювала вартості сільськогосподарської, у 1880 р. перевищувала її в 2,5 разу.

У 1860 р. фабричне виробництво запанувало у промисловості північно-східного економічного району, де виробляли 67,3% промислової продукції країни, в 1870 р. – у загальнонаціональному масштабі.

Обсяг промислової продукції впродовж 1827–1860 рр. збільшився у 8 разів, вартість за 1869–1879 рр. – на 58%. Співвідношення легкої та важкої промисловості змінювалося: в 1860 р. – 2,4 : 1, у 1880 р. – 1,8:1. Швидкими темпами розвивалися верстатобудування, нафтова, гумова галузі. За вартістю продукції галузі розташувалися так: борошномельна, бавовняна, лісова, взуттєва, металообробна, швейна, шкіряна, металургійна, сукняна.

Промисловий переворот відбувався за рахунок європейських робочої сили, інтелекту та капіталів. Змінилася соціальна структура американського суспільства. За переписом 1860 р., частка міського населення з 1790 р. зросла з 5% до 20%, у промисловості було зайнято 1,3 млн. осіб. У сільському господарстві працювало майже 60% зайнятих.

Швидко зростала частка США у світовому промисловому виробництві: у 1820 р. – 6%, у 1870 р. – 23%.

В аграрній економіці співіснували дві економічні системи: фермерська на півночі та рабовласницька на півдні.

Визначальними факторами для розвитку фермерського господарства були колонізація західних земель шляхом витіснення індіанців, демократичне аграрне законодавство, зростання споживчого та сировинного внутрішнього ринку, розвиток залізничного та річкового транспорту, територіальна спеціалізація. За 1788–1859-ті рр. «громадський» земельний фонд збільшився на 576,8 тис. га. Впродовж першої третини XIX ст. аграрні закони зменшили мінімальні розміри земельних ділянок, що продавалися, до 16 га, ціни на землю – з 2 до 1,25 дол. за акр (0,4 га). Згідно із законом 1841 р., було санкціоновано *скватерство* – система вільного займу землі. Той, хто захопив і обробляв землю, мав перше право на її купівлю. У 1860 р. налічувалося 2044 тис. фермерських господарств, середній розмір яких становив близько 134 га землі. Ринок робочої сили для аграрного сектору формувався за рахунок іммігрантів, а також фермерів, які розорились. Кількість найманих працівників зросла до 800 тис. чол.

Північно-західні штати спеціалізувалися на виробництві товарної кукурудзи, пшениці, скотарстві, свинарстві. Так, валові збори зерна за 1840–1860-ті рр. зросли втричі, поголів'я худоби – у 1,3 разу, експорт зерна за 1820–1860-ті рр. – у 7,5 разу. Фермерські господарства північно-східних штатів спеціалізувалися на молочному тваринництві, городництві, садівництві, забезпечували продукцією міста.

У південних штатах зберігалось плантаційне рабовласницьке господарство, що базувалося на праці рабів, хоча в 1808 р. їх ввезення було заборонено (щорічно їх завозили контрабандою у кількості до 15 тис.). Підвищились ціни на рабів (у кінці XVIII ст. раб коштував 300 дол., у 1860 р. – 1800 дол.), їх чисельність постійно зростала: 1850 р. – 3,5 млн., 1860 р. – 4,4 млн., або 12% населення США. Набули поширення плантації площею від 280–360 до 800 га, на яких працювало 20–500 рабів. 5300 плантаторів володіли понад 400 тис. га землі кожний.

Плантаційне господарство було товарним. США були світовим виробником бавовни-сировини. За 1820–1857-ті рр. валові збори зросли з 67 тис. т до 1 млн. т (у 14,9 разу). Частка країни у світовому виробництві бавовни у 1860 р. становила 66%. Бавовна була основою розвитку текстильної промисловості півночі та головною статтею американського експорту. Все необхідне для організації господарства плантатор купував на ринку. Отже, плантаторське господарство стимулювало становлення промислового і торгового капіталізму в США, а також відіграло важливу роль у світовому капіталістичному господарстві.

Одночасно протиріччя між півднем і північчю загострилися щодо питання визначення шляхів розвитку сільського господарства у новоколонізованих західних районах (фермерське або рабовласницьке господарство). Це стало причиною громадянської війни.

У ході Громадянської війни (1861–1865 рр.) у 1862 р. було ухвалено Закон про гомстеди (земельні наділи), що надавав право кожному громадянину США після сплати 10 дол. реєстраційного збору отримати 160 акрів (64 га) землі, які ставали їх власністю після 5 років проживання на ній, обробітку та забудови. За бажанням, можна було викупити землю після 5-місячного проживання, заплативши 1,25 дол. за акр. За 1862–1880 рр. було роздано 26 млн. га землі. У розпорядженні індіанців залишилося менш ніж 2% землі. На півдні землі плантаторів обкладали великим податком, за умови його несплати землю конфіскували і продавали невеликими ділянками. Значні площі було передано залізничним і добувним компаніям.

Державна аграрна політика зумовила утвердження фермерського шляху розвитку сільського господарства. У 1880 р. у США було 4 008 907 власників землі. Площа сільськогосподарських угідь за 1850–1880 рр. збільшилася з 45,2 до 113,6 млн. га. США стали основним постачальником зерна і м'яса на світовому ринку.

Національну грошово-кредитну систему у США було створено після війни за незалежність. За законом про карбування монет (1792 р.), впроваджено десятинну монетну систему, до якої безпосередньо перейшли після Громадянської війни, коли встановили біметалічний стандарт. Основним недоліком цієї системи було коливання ринкових цін.

В епоху колонізації кредитні операції виконували контори або приватні асоціації, які надавали позики (зазвичай під заставу землі) та випускали паперові гроші. У роки Війни за незалежність внаслідок браку твердої валюти уряд США випустив боргові зобов'язання, окремі штати діяли подібним чином. Децентралізація грошового обігу в кредитуванні стала характерною ознакою розвитку американської банківської системи, дезорганізувала економіку щойно утворених Сполучених Штатів.

З метою подолання дезорганізації економіки Конгрес США у 1781 р. видав чартер (документ на право ведення банківських операцій) Банку Північної Америки (Філадельфія). У 1784 р. були організовані Банк Нью-Йорка і Банк Масачусетса, у 1791 р.

за прикладом Англійського банку – Перший банк Сполучених Штатів. Він отримав 20-річний чартер на здійснення банківських операцій і регулювання грошового обігу з метою захисту економіки від інфляції. Законодавчий контроль за банківською діяльністю охоплював заборону торгівлі товарами, обмеження на кредитування виробничих секторів, практику надання регулярних звітів про становище банку державній посадовій особі, встановлював ліміти на землю, об'єкти оренди, товари, майно, які міг придбати або використовувати банк, граничну суму боргу (вона не мала перевищувати капітал банку з урахуванням кредитів за вкладками) тощо. Перший банк обслуговував територію всієї країни, мав відділення в усіх великих портових містах, надавав кредити, здійснював контроль за функціонуванням банківської системи. Банк був зберігачем фондів федерального уряду і міг пред'являти банкноти банку-емітенту (здійснюючому емісію) для розміну їх на золото і срібло. Виконуючи цю функцію, він був центральним банком, що регулював кількість грошей в обігу. Це не відповідало інтересам тих осіб, які відстоювали позицію щодо збільшення в обігу грошової маси. Після завершення 20-річного терміну дії чартеру в США почала зростати кількість банків, було порушено нормальне функціонування системи грошового обігу.

У 1816 р. чартер отримав Другий банк Сполучених Штатів з капіталом 35 млн. дол. Він виконував ті самі функції, що й Перший, але внаслідок земельних спекуляцій банку та втручання в політичне життя президент Е. Джексон наклав вето на законопроект, який міг би продовжити повноваження банку після закінчення 20-літнього терміну. Після припинення діяльності Другого банку Сполучених Штатів державні вклади були розподілені між банками штатів. Децентралізація банківської системи утвердилася. Збільшилась кількість банків в окремих штатах: у 1800 р. було відкрито 29 банків, у 1820 р. – 300, у 1836 р. – 500, у 1860 р. – 1601.

У США в першій половині XIX ст. експорт зріс у 3,7 разу, а імпорт – у 4 рази. В експорті країни переважала сільськогосподарська сировина (бавовна, вовна, шкіра) і продовольство, готові вироби складали 12%. Майже половина американського експорту припадала на Велику Британію, яка була головним покупцем бавовни, а із середини XIX ст. – продовольства. Доходи від експорту сільськогосподарської продукції забезпечували валютні надходження, необхідні для промислового імпорту. У зазначений період ще зберігалась залежність американської індустрії та споживчого ринку від увезення зарубіжних, насамперед англійських, машин, оснащення, промислових товарів, виробництво яких ще не було масово налагоджене в США.

Економічні погляди Генрі-Чарльза Кері (1793–1879) – відомого американського економіста, представника класичної політичної економії, бізнесмена сформувались під впливом ідей англійської класичної школи та історичних умов розвитку США у першій половині XIX ст. Економічні погляди Г.-Ч. Кері були викладені у 13 книгах, численних памфлетах та багатьох газетних статтях. Найвідоміші праці – «Нариси про норму заробітної плати» (1835) у трьох томах, «Принципи політичної економії» (1837–1840) у трьох томах, «Гармонія інтересів агрокультури, мануфактури та комерції» (1850), «Принципи соціальної науки» (1865). *В історію економічної думки Г.-Ч. Кері увійшов як критик класичної політичної економії, зокрема системи рикардіанства, та розробник концепції «гармонії інтересів».*

Г.-Ч. Кері розглядав **політичну економію як науку про багатство**, яка вивчає об'єктивні та незмінні економічні закони, подібні до законів природи. Одночасно він протиставляв закони виробництва законам сфери розподілу, які визначають рішення людини та державної політики, історичні умови розвитку суспільства.

Стверджував, що капіталізм як суспільний лад забезпечує умови прогресивного економічного розвитку та здійснення ідеалів справедливості. Сформулював **закон гармонії інтересів між класами підприємців, найманих робітників і землевласників**. На його думку, зростання продуктивності праці та зниження витрат на виробництво товарів ведуть до збільшення багатства суспільства, підвищення добробуту різних соціальних груп, відсутності соціальних суперечностей між учасниками виробництва. Індивідуальні інтереси необхідно підпорядковувати загальній суспільній меті – розвиткові національного виробництва.

Теоретична основа закону – **концепція відтворюваної вартості**, за якою вартість є мірою панування людини над природою, протидією, яку треба подолати для оволодіння бажаною річчю, отже, вартість товару має визначатися не витратами виробництва, а відтворенням товарів або витратами за даних умов. Зі зростанням продуктивності праці відносні (середні) витрати ресурсів на виробництво продуктів зменшуються, отже, зменшується вартість капіталу (засобів виробництва) і процента, які отримує власник капіталу. Водночас зростає цінність праці та її частка в продукті.

Г.-Ч. Кері, на противагу класовій теорії розподілу Д. Рікардо, розробив власну **теорію розподілу**, в якій висунув **закон розподілу**, згідно з яким зі зростанням продуктивності праці частка робітників у національному продукті збільшується абсолютно і відносно, а частка підприємців збільшується лише абсолютно, а відносно зменшується. Отже, з розвитком капіталізму становище робітників поліпшується, а добробут їх зростає швидше, ніж доходи підприємців.

Г.-Ч. Кері започаткував **теорію продуктивної заробітної плати**: збільшення продуктивності праці зумовлює тенденцію до зростання заробітної плати. Ренту і прибуток дослідник розглядав як природні форми доходу землевласників і підприємців, **земельну ренту** – як процент на вкладений у землю капітал, тобто як одну з форм прибутку (це суперечить висновкам класичної політичної економії). Абсолютизуючи умови аграрного виробництва США, доводив, що збільшення площі освоєних земель відбувається від менш родючих до кращих, як результат, підвищується продуктивність праці та знижуються ціни на сільськогосподарську продукцію. Це зменшує ренту, створює об'єктивну тенденцію до зниження частки землевласників у національному продукті, збільшення доходів підприємців і найманих робітників, сприяє гармонізації інтересів між підприємцями і землевласниками.

Г.-Ч. Кері обґрунтував **активну роль держави в регулюванні процесів виробництва та розподілу**, зосереджуючи увагу на зовнішньоекономічній політиці. Погляди вченого еволюціонували від ідей фритредерства та міжнародного поділу праці до захисту політики протекціонізму:

- засуджував Велику Британію за її прагнення до промислової монополії та перетворення інших країн світу в аграрно-сировинні;
- виступав за економічно незалежні нації з аграрно-промисловим господарством і власною індивідуальністю. Закликав до **всесвітньої «гармонії націй»**, яка

має забезпечуватися шляхом розподілу світового виробництва по місцевих центрах, в яких землеробство органічно поєднується з промисловістю, суспільство організоване у виробничі асоціації, які створюють взаємні ринки збуту та стимулюють одна одну, визначаючи економічний прогрес;

- стверджував, що політика протекціонізму забезпечує економічну автономію нації, національний ринок для національного виробника, підвищення заробітної плати в умовах обмеженості ринку праці. Виправдовував рабство як джерело дешевої робочої сили;

- вимагав поширення протекціоністських заходів на аграрний сектор, мотивуючи їх доцільність виснаженням ґрунтів за умови збільшення врожаїв з метою збільшення експорту сільськогосподарської продукції, економією коштів на транспортні видатки.

Теорія Г.-Ч. Кері використовувалася на практиці для обґрунтування державної економічної політики. Протекціоністські заходи сприяли розвитку національного виробництва. Ідея «гармонії інтересів» об'єднувала американське суспільство в умовах утвердження ранньоіндустріального ринкового капіталізму.

7.3. Розвиток соціалістичних економічних ідей

7.3.1. Економічні ідеї пізнього утопічного соціалізму

Пізній утопічний соціалізм представлений працями відомих мислителів XVIII–XIX ст. **А. де Сен-Сімона де Рувруа** і **Ш. Фур'є** у Франції та **Р. Оуена** в Англії. Його особливостями було осмислення умов існуючого економічного життя, використання ідей пануючої класичної політичної економії.

Ідеї соціалістів-утопістів характеризують:

- визнання метою дослідження та головною ціллю економічної політики зростання суспільного виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу;

- обґрунтування моделі суспільства природного порядку. Заперечення або зміна функцій приватної власності та свободи конкуренції, що породжують експлуатацію людини людиною, монополізацію господарського життя, економічні кризи;

- розроблення моделей справедливого суспільного устрою, перехід до якого має відбуватися шляхом агітації та пропаганди ідеї соціальної справедливості.

Одним із найбільш відомих представників французького утопічного соціалізму був **Анрі де Сен-Сімон** (1760–1825), аристократ за походженням і учасник антифеодальної революції 1789–1794 рр. Його економічні ідеї знайшли своє відображення у працях «Про промислову систему» (1821), «Катехізис промисловців» (1824), «Нове християнство» (1825).

Головну увагу він приділяв дослідженню соціологічних проблем, проте при розгляді методологічних питань історії людського суспільства вніс значний вклад у розвиток політичної економії.

На думку А. де Сен-Сімона, історичний прогрес суспільства відбувається шляхом поступового переходу від рабовласницької стадії до феодальної і промислової (індустріальної) в результаті зростання обсягу знань і вдосконалення господарства.

У кожній стадії є два періоди: органічний, або рівноважний, і критичний, коли рівновага розвитку порушується. *Органічний період* – це час, коли суспільство виступає єдиним і організованим цілим, стійким в економічних та ідеологічних відносинах. У *критичному періоді* виокремлюється певний клас, економічна могутність якого поступово зростає і який прагне прийти до влади. Внаслідок політичної боротьби між ним і рештою населення відбувається перехід до нової більш прогресивної стадії. Тому капіталізм як соціальна система з економікою вільної конкуренції є перехідним періодом, в якому формуються необхідні фактори: розум, наука та індустрія, передові ідеї – для мирної та швидкої трансформації із феодалізму у новий ідеальний суспільний лад. Це історично неминучий процес. Його ненасильницький характер мають забезпечувати члени суспільства, які добровільно оплачують усі необхідні видатки, король Франції, який має підтримати промисловців – землевласників, фабрикантів, торговців, усіх, хто створює багатство і володіє грошовими коштами. Власне, промисловці змінять уряд політичний на уряд економічний, який буде основним суб'єктом реформ з метою знищення феодальної та утвердження індустріальної системи, подолання анархії та хаосу, побудови суспільства повної рівності.

Новий суспільний лад А. де Сен-Сімон називає *індустріалізмом*, його основою має стати промисловість, плановість та централізм в управлінні економікою. Процес управління мають здійснювати найбільш досвідчені промисловці (індустріали), вчені – планувати процес виробництва. Безпосередньо ж здійснювати реалізацію таких планів має армія трудящих. Усі члени суспільства будуть «зверху» об'єднані в асоціації (колективні організації) на принципах рівності та обов'язкової праці за принципом: «від кожного – за здібностями, кожному – за його внеском». Поступово зникнуть класи та соціальні відмінності, крім таких, що ґрунтуються на праці та здібностях. Приватна власність буде збережена під контролем суспільства і даватиме власнику право на централізовано виділену із суспільного продукту винагороду на капітал. Можливі соціальні суперечності мають вирішуватися мирним шляхом, де велику роль відіграватимуть особистості та реформи. Все суспільство має об'єднуватися новою релігією – «новим християнством» – сукупністю різних ідей науки, в першу чергу, самого Сен-Сімона, про новий суспільний лад. Наголошував на несправедливості приватної власності, особливо набутої за правом народження у спадок. Послідовники А. де Сен-Сімона вважали її пережитком середньовіччя, нефункціональною, оскільки власники некомпетентні в її управлінні, тому право успадкування необхідно передати державі.

Визначним французьким соціалістом був **Шарль Фур'є** (1772–1837), купець, торговий службовець. Основні його праці: «Теорія чотирьох рухів і загальних доль» (1808), «Новий промисловий і суспільний світ» (1828), «Теорія всесвітньої єдності» (1838).

Ш. Фур'є критикував класичну політичну економію та економіку вільної конкуренції. Вважав за необхідне створити соціальну науку та новий соціальний устрій на засадах гармонії та справедливості. Капіталізм є ворожим людині, а капіталістична індустріалізація лише посилює антагонізм між інтересами індивідуума і колективу. Тому капіталізм потребує обов'язкового реформування з метою ліквідації приватної власності, яка породжує конкуренцію, анархію і призводить до несправедливого і нерівномірного розподілу багатства.

Вчений запропонував *власну схему прогресивного розвитку людства*: періоди, які передують виробничій діяльності; роздрібнене, обманне, відштовхуюче господарство; соціетарне, правдиве, привабливе виробництво. Встановлення нового суспільного устрою можливе у разі добровільної «знизу» асоціаційної форми організації суспільства вільних виробників (фаланг¹), яку Ш. Фур'є назвав *Соціальною гармонією* і для якої характерні такі основні риси:

- знищення приватної власності. Економічною основою суспільства має стати суспільна власність на засоби виробництва, усупільнена окремими фалангами, які є первинною господарською одиницею, виробничо-споживчим товариством;
- основою життя фаланги є колективна і механізована сільськогосподарська праця. Розвиток промисловості має бути підпорядкованим сільському господарству;
- обов'язковість та привабливість праці для всіх, її планування. Відсутність конкуренції і розвиток змагання між трудящими як основи зростання продуктивності праці та поліпшення добробуту суспільства;
- справедливий розподіл продуктів і доходів відповідно до внеску кожної особи в загальні результати (з урахуванням частки майна у спільній власності, кількості затраченої праці і здібностей та таланту). Формування і використання фондів суспільного споживання.

Ш. Фур'є був прихильником мирного переходу до нового суспільства шляхом реформ, агітації, прикладу і завдяки геніальній особистості. Класову боротьбу він вважав величезним нещастям для людства, а революції – пограбуванням багатих в інтересах інтриганів та авантюристів.

Найвідомішим представником утопічного соціалізму в Англії був **Роберт Оуен** (1771–1858), автор праць «Виклад раціональної системи суспільства» (1830), «Книга про новий моральний світ» (1840) та ін.

Характерною для творчості Р. Оуена є гостра критика капіталізму як системи, що перешкоджає раціональному поєднанню виробників та засобів виробництва, розподілу факторів виробництва та продуктів праці, породжує суперечності, злидні, нові форми рабства та війни. Причиною цих недоліків він вважав приватну власність і заперечував право на її існування у будь-яких формах.

На відміну від французьких утопістів, які заперечували класичну політичну економію, Р. Оуен був прихильником *трудової теорії вартості Д. Рікардо* і вважав працю єдиним джерелом вартості. Проте до вартості товару не зараховував прибуток, вважаючи його причиною експлуатації та економічних криз. Р. Оуен обґрунтовував концепцію «розумного устрою суспільства», який називав соціалізмом, на основі поступових, мирних і наукових начал.

Риси утопічної моделі ідеального суспільного устрою Р. Оуен систематизував у 26 законах «раціональної конституції»:

- знищення приватної власності, організація кооперативної праці на засадах суспільної власності, рівність громадян у правах і обов'язках;
- первинні клітини соціалістичного ладу – кооперовані общини, засновані на принципі єдності праці та споживання. Заміна ручної праці машинною. Ліквідація протилежностей між містом і селом. Чергування занять землеробською та ремісничою працею;

¹ Фаланга займає земельну площу близько однієї квадратної милі і в ній живе, працює і відпочиває трудовий колектив чисельністю 1,5–2 тис. осіб.

- праця є єдиним мірилом цінності та обов'язковою для всіх. Відсутність грошей, заміна їх спеціальними бонами праці;
- використання принципу розподілу: від кожного за здібностями, кожному за працею;
- активна роль держави (розумного уряду) у створенні нового суспільства.

Теори соціалістів-утопістів справили значний вплив на еволюцію економічної думки. Вони критикували наявний суспільний лад і спонукали до роздумів над проблемами еволюції людського суспільства; вказували на певні напрями майбутньої еволюції суспільства і сприяли пошуку шляхів його вдосконалення; вплинули на розвиток економічної думки. Позитивними є ідеї науково-промислового вдосконалення суспільства, підвищення культурного, освітнього і морального рівня людей.

7.3.2. Економічна теорія К. Маркса

Економічні погляди К. Маркса (1818–1883) сформувалися впродовж 40–80-х рр. XIX ст.

Історичними передумовами формування політико-економічних ідей К. Маркса були економічні та соціальні перетворення, пов'язані з утвердженням індустріального суспільства; загострення соціальних суперечностей у результаті погіршення становища найманих працівників, соціальні потрясіння і боротьба робітничого класу за свої права; активна участь К. Маркса у революційно-демократичному русі, прагнення довести необхідність соціально-економічних перетворень і дати теоретичне обґрунтування боротьби пролетаріату проти буржуазії, що спонукало до аналізу економічних явищ і процесів з метою обґрунтування неминучості загибелі капіталізму під натиском його внутрішніх суперечностей; зростання популярності соціалістичних ідей і незадоволення теоретичним вченням класичної політичної економії.

Економічні погляди К. Маркса знайшли відображення у працях «Злиденність філософії» (1847), «Святе сімейство» (1844) і «Німецька ідеологія» (1845–1846), написані разом з Ф. Енгельсом (1820–1895), «Маніфест Комуністичної партії» (1848), «До критики політичної економії» (1859), «Капітал: критика політичної економії», перший том якого був видрукований у 1867 р. за життя автора, а наступні три томи (1885, 1894, 1905–1910) видруковані Ф. Енгельсом і К. Каутським за чернетками К. Маркса.

Вчення К. Маркса, яке він розглядав як альтернативу класичній політичній економії, є основою **марксизму** – економічної теорії, яку характеризують як: а) складову класичної політичної економії, б) науковий соціалізм. Поняття «марксизм» поширилося у 70-х рр. XIX ст. Послідовники К. Маркса пов'язували його з трансформуванням утопічного соціалізму в науку революційного перетворення суспільства на соціалістичних засадах. Марксистське вчення є теоретичною засадою суспільних рухів і політичних партій, у Радянському Союзі використовувалося як складова державної ідеології, в Китаї залишається такою і на сьогодні. Є різні школи економічної думки марксистського спрямування.

Предмет дослідження і особливості методології. Ідейно-теоретичними і методологічними джерелами вчення К. Маркса були англійська класична політична економія, зокрема вчення Д. Рікардо; німецька філософія (діалектика Г. Гегеля і матеріалізм Л. Фейєрбаха); французький утопічний соціалізм. На їх основі К. Маркс

створив власну теоретичну систему, яка базується на дослідженні внутрішніх суперечностей капіталізму як рушійної сили його еволюції.

Предметом дослідження економічної теорії К. Маркса був капіталістичний спосіб виробництва, відповідні відносини виробництва і обміну, економічні закони, що визначають їх еволюцію.

Для методології К. Маркса характерні такі риси:

- абстрактно-теоретичний підхід, який дає змогу глибоко проникнути у сутність економічних явищ і процесів, виокремити їх найсуттєвіші риси;
- філософська теорія історичного матеріалізму, змістом якого є матеріалістичне розуміння історії, аналіз діалектичного взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин, учення про базис і надбудову, їх взаємозв'язки та первинність базису над надбудовою і свідомістю;
- історизм і лінійна модель розвитку суспільства. Суспільний організм аналізувався як суспільно-економічна формація, еволюція яких є основою історичного розвитку. Підпорядкованість економічного дослідження ідеї неминучої загибелі капіталізму і заміни його більш прогресивним суспільним ладом – комунізмом;
- класовий підхід до аналізу економіки, трактування класової боротьби як рушійної сили історії, економічної теорії – як класової, партійної науки;
- концепція економічного базису і надбудови, єдність яких визначає спосіб виробництва життєвих благ, останній зумовлює соціальні, політичні та духовні процеси життя загалом. Економічний базис – це сукупність виробничих відносин, певний ступінь розвитку матеріальних продуктивних сил;
- визнання класичної політичної економії теорією лише капіталістичної формації, критика та обґрунтування обмеженості основних положень.

Таким чином, можна зробити певні висновки про значний внесок К. Маркса у створення нового методу економічних досліджень, а саме діалектичного методу, який включає в себе логічну абстракцію, закони матеріалістичної діалектики, індукцію і дедукцію, аналіз і синтез, поєднання історичного і логічного, одиничного, особливого і загального тощо.

Система економічних поглядів К. Маркса. *Трудова теорія вартості та теорія додаткової вартості* є центральними елементами економічної теорії К. Маркса. Розвиваючи **теорію трудової вартості** класичної політичної економії, К. Маркс:

- вважав, що єдиним джерелом вартості є праця, а точніше соціально визначена людська діяльність. Величина вартості товару вимірюється *суспільно необхідним часом*, затраченим на його виробництво. Отже, *згідно із законом вартості всі товари обмінюються на основі вартості, яка в них міститься*;
- ввів поняття «ціна виробництва» як форму існування вартості. Ціна як грошовий вираз вартості товару відхиляється від останньої під впливом коливань попиту і пропозиції;
- зазначав, що у процесі реалізації товару відбувається *роздвоєння вартості на споживну вартість* (відображає його корисність) і *мінову вартість* (у формі мінової вартості), в основі якого лежить двоїстий характер праці, втіленої у товарі (*конкретна праця* створює споживну вартість, *абстрактна праця* створює мінову вартість);

- зазначив, що вартість товару визначається не кількістю робочого часу, затраченого на його виробництво, а часом на його відтворення.

При обґрунтуванні **теорії додаткової вартості** К. Маркс вводить поняття *товару «робоча сила»* як сукупності фізичних і духовних здібностей людини, який, як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість, яка визначається робочим часом, необхідним для його відтворення, і споживна вартість – визначається вартістю, яку вона створює.

Вчений доводить, що робоча сила – єдиний і специфічний товар, який у процесі виробництва створює вартість більшу, ніж її власна. Час, протягом якого виробляється вартість, рівна вартості робочої сили, – це необхідний робочий час (необхідна праця), а решта часу, протягом якого створюється нова вартість, – це додатковий робочий час (додаткова праця). Різниця між вартістю робочої сили і новою вартістю, створеною робітником (споживною вартістю), – це *додаткова вартість*. Оскільки капіталіст привласнює результат «неоплаченої праці» як додаткову вартість, він експлуатує найманого працівника. Для визначення рівня експлуатації робочої сили капіталом К. Маркс вводить поняття *«норма додаткової вартості»*, величина якої визначається через співвідношення додаткової праці до праці необхідної або додатковій вартості до вартості робочої сили. Отже, *норма експлуатації* – це *норма додаткової вартості*.

Вчений зазначав, що за умов капіталізму експлуатація найманої робочої сили постійно зростає. Він вказував на *два способи посилення капіталістичної експлуатації або підвищення норми додаткової вартості*: абсолютне збільшення маси живої праці за рахунок продовження тривалості робочого дня (абсолютна додаткова вартість); зменшення тривалості необхідного часу за незмінної тривалості робочого дня (відносна додаткова вартість).

Теорія заробітної плати. На відміну від представників класичної політичної економії, які під заробітною платою розуміли плату за працю, К. Маркс трактує *заробітну плату як результат обміну найманого робітника з капіталістом за продаж робочої сили*. Зарплата є перетвореною формою вартості та ціни робочої сили, еквівалентною ціні засобів, необхідних для її відтворення (утримання робітника і членів його родини). Рівнями виміру її величини слугують *номінальна і реальна заробітна плата*. Реальна заробітна плата ніколи не зростає пропорційно до збільшення продуктивної сили праці, змінити таку ситуацію не здатні ніякі зусилля.

У **теорії грошей** учений обґрунтовує *товарну теорію грошей*, тлумачить їх природу як специфічного товару, який стихійно виокремився із товарної маси у процесі еволюції обміну і став відігравати роль загального еквівалента – виразника вартості всіх інших товарів. При цьому гроші виконують п'ять функцій: міри вартості – виражають вартість усіх інших товарів у певній кількості (масі) грошей; засобу обігу – виступають посередниками між товарами у процесі їх обігу; засобу утворення скарбів (засіб нагромадження) – для заміни товарної форми грошовою; засобу платежу – засобу сплати боргових зобов'язань; світових грошей, коли гроші за межами внутрішньої сфери обігу функціонують як загальний засіб платежу, загальний купівельний засіб або як суспільна матеріалізація багатства взагалі.

У **теорії капіталу** К. Маркс зазначає, що гроші є першою формою існування капіталу. В умовах капіталістичного виробництва рух грошей описується формулою

$G - T - \Gamma I$, де $\Gamma I = G + \Delta G$, тобто дорівнює первісно авансовій сумі плюс деякий приріст. Саме цей рух грошей і перетворює їх у капітал. Отже, *капітал* виступає як самозростаюча вартість, що приносить прибуток; є нагромадженням неоплаченої праці найманих робітників, отже, засобом капіталістичної експлуатації робочої сили; приносить прибуток (самозростає) лише у поєднанні з робочою силою, яка створює додаткову вартість. Для капіталіста той робітник продуктивний, який виробляє додаткову вартість і забезпечує самозростання капіталу.

Новим для економічної науки став марксистський аналіз структури капіталу:

- *органічна будова капіталу* передбачає його поділ на дві вартісних частини: *постійний капітал* – вартість засобів виробництва і *змінний капітал* – вартість робочої сили; та відношення постійного капіталу до змінного. Це дало змогу проаналізувати специфіку руху цих частин капіталу, їх впливу на величину додаткової вартості та вартості створюваного продукту;

- виокремлення *основного* та *оборотного капіталу* на основі двоїстого характеру праці, втіленої у вартості товару. Відмінність між ними полягає у специфіці перенесення їх вартості при виробництві продукту (основний капітал переносить свою вартість за частинами, а оборотний капітал – одразу);

- поділ капіталу на *застосований* (основний та оборотний, що використовується на одноразові витрати) та *спожитий капітал* як прямі витрати на виробництво за виробничий цикл (відрахування на амортизацію, заробітну плату, витрати сировини і матеріалів);

- аналіз кругообороту капіталу як послідовної зміни його форм: на стадії обігу капітал існує у *грошовій* і *товарній формах*, а на стадії виробництва – у *формі продуктивного капіталу*. Розмежування *капітал-функції* і *капітал-власності*. Введення в аналіз руху капіталу фактора часу і швидкості.

Досліджуючи вплив структури капіталу на створення додаткової вартості, К. Маркс пропонував розрізняти поняття *норми додаткової вартості* та *норми прибутку*, трактуючи останню як зовнішню форму вияву норми додаткової вартості. Вона розраховувалася як відношення додаткової вартості до витрат виробництва (суми постійного та змінного капіталу).

Процес нагромадження капіталу К. Маркс характеризував через:

- абсолютний загальний **закон капіталістичного нагромадження**, згідно з яким відбувається нагромадження багатства у капіталістів і нагромадження злиднів, муки праці, рабства, темноти, здичавіння і моральної деградації робітничого класу;

- **закон тенденції середньої норми прибутку до зниження**. Перетворення додаткової вартості в капітал веде до зниження середньої норми прибутку внаслідок зростання органічної будови капіталу;

- твердження про відносно скорочення частки найманої праці у суспільному продукті (у процесі нагромадження капіталу виникає відносний надлишок населення – суть закону народонаселення);

- висновок, що гонитва за додатковою вартістю, яка є спонукальним мотивом і кінцевою метою капіталістичного виробництва, неминуче призводить до погіршення становища робітничого класу, загострення класової боротьби, закономірним наслідком якої є зміна наявного соціального устрою.

К. Маркс запропонував оригінальну **теорію розподілу доходів**, суть якої полягає у тому, що всі доходи (прибуток, процент і земельна рента) промислових, торговельних і грошових капіталістів, а також землевласників є результатом розподілу ними додаткової вартості, створеної найманими працівниками у сфері матеріального виробництва. На основі цього робиться висновок, що всі вони, незалежно від того, в якій господарській сфері діють, є експлуататорами.

Теорія суспільного відтворення. К. Маркс досліджував проблему перерозподілу валового національного продукту, започатковану в «Економічній таблиці» Ф. Кене. К. Маркс створив двосекторну модель (у Ф. Кене – трисекторна), яка описує взаємозв'язок між галузями, що випускають засоби виробництва і предмети споживання. Вчений запропонував *схеми простого та розширеного відтворення*, остання є першою моделлю економічного зростання. При цьому він наголошував на важливості дотримання пропорцій як у структурі виробленого продукту в масштабах суспільства, так і в структурі вартості даного продукту (умови для відтворення капіталу). К. Маркс зробив висновок про *фатальний характер основного протиріччя капіталізму – виробництво не для споживання, а для отримання прибутку*.

Вчений дав розгорнуту критику теорії економічних криз недоспоживання. У **теорії економічних криз надвиробництва** він доводив неминучість і регулярність економічних криз за умов капіталізму, які є результатом внутрішніх суперечностей і вичерпання капіталізму як носія суспільного прогресу. Причинами економічних криз вважав, по-перше, відсутність автоматичного зростання сукупного попиту слідом за розширенням виробництва; по-друге, нерівномірність відтворення та циклічності оновлення основного капіталу, масова заміна якого відбувається періодично з інтервалом 10–12 років. Проаналізував причинно-наслідкові характеристики економічного циклу: причина – піднесення, викликане зростанням сукупного попиту для нагромадження з метою отримання прибутку, відбуваються переструктуризація економіки, зростання інвестицій, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, підвищення зарплати; як наслідок, спад, оскільки зростання попиту на працю перевищує його пропозицію, знижується норма прибутку та уповільнюється нагромадження. І починається новий економічний цикл.

К. Маркс ввів поняття **міжгалузевої конкуренції** та **переміщення капіталу**. Міжгалузеву конкуренцію він визначав як змагання за прибуткове вкладення капіталу. Оскільки різні галузі народного господарства мають різну норму прибутку, то відбувається переміщення капіталу з менш прибуткових у більш прибуткові. Як наслідок, у менш прибуткових галузях пропозиція зменшується, ціни та прибутки зростають, а у більш прибуткових відбувається зворотний процес. Загалом економіка спрямовується до формування середньої норми прибутку в усіх галузях.

Вчення про соціалізм і комунізм. К. Маркс вважав капіталізм зрілою ринковою економікою, що самовичерпала свій потенціал, обґрунтовував неминучість його загибелі в результаті притаманних йому внутрішніх суперечностей.

Аналізуючи процеси розвитку концентрації та централізації капіталу, поглиблення кооперації праці, він доходить висновку про *неминучість загострення основного протиріччя капіталізму – між суспільним характером виробництва та приватним характером привласнення його результатів*. Суспільне виробництво

технічно та організаційно визріло для суспільного контролю, для зміни економічної системи. Усупільнення праці стає несумісним з «капіталістичною оболонкою», що і призведе до соціалістичної революції, встановлення диктатури пролетаріату і створення нового суспільного устрою – комунізму.

К. Маркс самовичерпання капіталізму пов'язував також з науково-технічним прогресом. Стверджував, що тенденція щодо витіснення людської праці з процесу виробництва та перетворення робітника на контролера виробничого процесу призводить до руйнування економічної системи, побудованої на експлуатації безпосередньої праці. Суспільним багатством стає праця наукова, однак ринковий механізм не здатний ефективно регулювати цю сферу людської діяльності.

У працях К. Маркса не було розроблено наукової моделі соціалізму, сформульовані лише загальні положення.

1. Комуністичне суспільство у своєму розвитку пройде дві стадії: соціалізм і комунізм. Їх спільними рисами будуть: утвердження суспільної власності, рівність усіх трудящих щодо засобів виробництва; відсутність товарного виробництва, конкуренції, ринку та грошей; відсутність експлуатації, колективізм, планомірне і безкризове ведення господарства.

2. Для соціалізму характерним буде збереження деяких рис попередніх суспільних устроїв: поділу праці та розподілу за працею, держави.

3. При комунізмі відбудеться докорінна перебудова людського суспільства; не буде ніяких суперечностей, характерних для попередніх устроїв, і людське суспільство житиме за принципом «від кожного за здібностями, кожному за потребами».

Аналіз теоретичного спадку К. Маркса дає змогу визначити такі **найважливіші здобутки його вчення:**

- збагачення методології дослідження економічних і соціальних явищ, створення оригінального аналітичного апарату наукового аналізу;
- обґрунтування концепції історичної єдності людського суспільства;
- глибоке дослідження еволюції індустріально-ринкового господарства, виявлення важливих рис капіталістичної економічної системи;
- розвиток теорії суспільного відтворення і його циклічності;
- поглиблення трудової теорії вартості.

В економічній літературі ідеї К. Маркса піддаються суттєвій критиці, зокрема вказується на:

- тенденційність, політичну упередженість і запрограмованість кінцевих результатів наукового дослідження;
- претензію на володіння абсолютною істиною, жорстку непримиренність щодо інших теоретичних позицій, визначення власного учення єдино науковим;
- переконання у тому, що стрижень історії становить боротьба класів на основі антагоністичності їх інтересів;
- однофакторний аналіз вартості, ціни та доходів на основі визнання пріоритетності єдиного ресурсу – праці.

Незважаючи на висловлені зауваження, сучасні дослідники вважають теоретичну систему К. Маркса (марксизм) одним із важливих напрямів світової еконо-

мічної думки, якому притаманні наукові помилки і прозріння і без якого неможливо уявити сучасну економічну науку.

Навчальний тренінг

Основні поняття: промисловий переворот, аграрне підприємництво, аграрна реформа, Англійська школа класичної політичної економіки, Французька школа класичної політичної економіки, Американська школа класичної політичної економіки, Німецька історична школа, трудова теорія вартості Д. Рікардо, кількісна теорія грошей, принцип відносних переваг у міжнародній торгівлі, теорія «фонду заробітної плати», закон народонаселення, закон «спадної родючості ґрунтів», теорія «третьох осіб», теорія утримання, теорія трьох факторів виробництва, «закон Сея», теорія «послуг», концепція «гармонії інтересів», теорія соціального реформізму, критичний напрям у політичній економії, економічний романтизм, пізній утопічний соціалізм, марксистизм, теорія додаткової вартості, товар «робоча сила», кругообіг і оборот капіталу.

Питання для самоперевірки та контролю засвоєння знань

1. Розкрийте значення промислового перевороту для економічного та суспільного розвитку країн. Чому промисловий переворот називають Першою науково-технічною революцією?
2. Проаналізуйте спільні та відмінні ознаки аграрного розвитку в європейських країнах і США.
3. Дайте оцінку розвитку національних фінансово-кредитних систем.
4. Які особливості методології Д. Рікардо? Назвіть ключові положення теорій підприємницької ринкової економіки, які розробляв Д. Рікардо в умовах ранньоіндустріального суспільства. Як він розумів проблеми економічної теорії? Які рекомендації надавав Д. Рікардо щодо економічної політики, зокрема з організації торгівлі, грошового обігу, розподілу доходів, оподаткування?
5. Чим відрізняються методологія та теорія Ж.-Б. Сея від теорії А. Сміта? Проаналізуйте розвиток теорій продуктивності праці, розподілу, факторів виробництва, ринку.
6. Охарактеризуйте основні ідеї мальтузіанства.
7. Проаналізуйте господарську систему С. Сісмонді. Які положення економічного вчення С. Сісмонді визначають нові трактування методу, предмета і практичних висновків класичної школи?
8. Проаналізуйте теорію вартості в класичній економічній теорії (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, С. Сісмонді).
9. Які особливості методології дослідження економічних явищ і процесів представниками історичної школи? Охарактеризуйте основні положення теоретичної системи Ф. Ліста. Чому Німецьку історичну школу зараховують до гетеродоксії економічної теорії?
10. Охарактеризуйте основні ідеї представників старої історичної школи в Німеччині. За якими критеріями здійснювали періодизацію історичного розвитку Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебрант?
11. Які теоретичні ідеї Г.-Ч. Кері використовувалися на практиці для обґрунтування економічної політики у США?
12. Обґрунтуйте висновок про те, що праці Дж.-С. Мілля завершили розвиток класичної політичної економії.
13. У чому полягає внесок К. Маркса в розвиток економічної науки?

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Складіть аналітичну таблицю «Порівняльний аналіз процесу промислового перевороту у Великій Британії, Франції, Німеччині та США» за планом: хронологічні межі, передумови, етапи і хід, соціально-економічні підсумки, національні особливості.

2. Зробіть порівняльний аналіз поглядів (спільні риси та відмінності) А. Сміта та Д. Рікардо, А. Сміта та Дж.-С. Мілля.

Зразки тестових завдань

Тест 1. В якому випадку правильно розкрито зміст «закону Сея»?

- Віддача ресурсів зменшується у разі зростанні їх кількості.
- Пропозиція товарів сама створює відповідний їй попит, що встановлює економічну рівновагу.
- Швидкість зростання населення вища, ніж швидкість зростання засобів існування.
- Із зростанням прибутку заробітна плата зменшується, і навпаки.

Тест 2. Вкажіть випадок, у якому відображаються уявлення Д. Рікардо про завдання політичної економії?

- Визначення законів, які управляють розподілом створеного продукту між класами.
- Визначення умов раціонального розподілу обмежених виробничих ресурсів.
- Формулювання економічних категорій і економічних законів.
- Дослідження потреб людини, аналіз ринкового попиту і ринкової пропозиції.

Першоджерела

- Мальгус Т. Дослідження закону народонаселення / Т. Мальгус. – К. : Основи, 1998.
- Классика экономической мысли : соч. / [Петти В., Смит А., Риккардо Д. и др.]. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000.
- Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики : в 2 т. Т. 1. / Д. Риккардо. – М. : МП «Эконом», 1993.

Рекомендована література

- Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001.
- Боев Ю. О. Економічна історія: Західна Європа, Японія, США : навч. посіб. / Ю. О. Боев, С. Ю. Боева. – К. : Вища шк., 2004.
- Гринчуцький В. Економічна історія зарубіжних країн : курс лекцій / В. Гринчуцький, Л. Родіонова. – Тернопіль, 2004.
- Злупко С. М. Історія економічної теорії : підруч. / С. М. Злупко. – [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2005.
- Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко]; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
- Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2005.
- Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008.
- Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли Е. М. Майбурд. От пророков до профессоров. – М. : Дело, 2000.
- Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
- Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 8

СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРСТВА ТА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА УКРАЇНИ В XVI СТ. – СЕРЕДИНІ XIX СТ.

- 8.1. *Значення політичного чинника для розвитку господарства українських земель. Регіонально-територіальний характер економіки України.*
- 8.2. *Економічний розвиток українських земель в XVI ст. – середині XVIII ст.*
- 8.3. *Меркантилізм у суспільно-економічній думці України. Започаткування демократичної течії української суспільної думки.*
- 8.4. *Господарство України в останній третині XVIII ст. – середині XIX ст.*
- 8.5. *Поширення ідей економічного лібералізму в суспільній економічній думці. Розвиток класичної політичної економії.*

8.1. Значення політичного чинника для розвитку господарства українських земель. Регіонально-територіальний характер економіки України

Господарство українських земель розвивалося в умовах недержавності, визначалося політично-соціальними і духовними відносинами, макроекономічним середовищем держав, до складу яких вони входили.

У першій половині XVI ст. українські землі належали Великому князівству Литовському та Польській Короні, Угорському королівству та Молдавському князівству.¹ У 1569 р. українські землі згідно з ухвалою Люблінської унії ввійшли до Польського королівства – складової держави Річ Посполита Польська, яка була утворена в результаті об'єднання Польського королівства і Великого князівства Литовського. Річ Посполита Польська мала одного короля, єдині сейм, сенат, монету і зовнішні зносини, існувало право землеволодіння на території всієї держави. Адміністративно вона поділялася на три провінції: Великопольщу, Малопольщу з українськими землями, Велике князівство Литовське, в складі якого були Литва і Білорусь. У Волинському, Київському і Брацлавському воєводствах було залишено Литовське право на основі Литовського статуту 1566 р. – кодексу законів Литовської держави. В

¹ Угорське королівство та Молдавське князівство перебували під владою Туреччини.

1618 р. до Корони приєднані Чернігово-Сіверські землі, що з 1503 р. перебували в складі Московської держави. У середині XVII ст. адміністративний поділ українських земель охоплював такі воєводства: Руське, Белзьке, Волинське, Подільське, Брацлавське, Київське, Чернігівське.

У середині XVI ст. на Нижньому Подніпров'ї українські козаки заснували Запорізьку Січ, що стала зародком відновлення української державності. Впродовж XVI ст. – першої половини XVII ст. українці, переважно козаки, переселялися на південні окраїни Московської держави (за Белгородською лінією), що започаткувало Слобідську Україну.

У роки *Національно-визвольної революції* українського народу проти польсько-шляхетського панування (1648–1676) утворилася Українська козацька держава (офіційна назва – Військо Запорозьке), яка боролася за політичне об'єднання всіх українських земель. Революція, на думку українських учених, завершилася поразкою. Лівобережна Україна, за якою в науковій літературі закріпилася назва Українська гетьманська держава (Гетьманщина), на правах автономії ввійшла до Московської, з початку XVIII ст. – Російської держави. У 60–80-х рр. XVIII ст. Гетьманщина була перетворена на провінцію Російської імперії.

Українська гетьманська держава (у російських документах – Малоросія) займала територію сучасних Чернігівської, Полтавської, західних районів Сумської, лівобережної частини Черкаської та Київської областей. Верховна влада належала цареві та центральним адміністративно-політичним інститутам Російської держави. Здійснювалася вона через Канцелярію в малоросійських справах Посольського приказу, з 1663 р. – Малоросійський приказ. Одночасно зберігалися влада гетьмана, козацько-старшинське самоврядування, військо, суд, податкова система, митні кордони. В адміністративно-територіальному устрої Гетьманщина поділялася на полки, сотні та сільські громади.

Слобідська Україна охоплювала сучасні Харківську, східну частину Сумської, північ Донецької та Луганської областей, а також деякі райони Воронежської, Курської та Белгородської областей Росії. Це була автономна адміністративно-полкова система (п'ять козацьких полків). У 1765 р. скасовано козацьке самоврядування і утворено Слобідсько-Українську губернію, з 1780 р. – Харківське намісництво.

На землях Запорізької Січі в 1764 р. створено Новоросійську губернію. В 1775 р. Запорізьку Січ остаточно зруйновано. Внаслідок російсько-турецьких війн (1768–1774 рр. і 1789–1791 рр.) Південне Причорномор'я і Крим приєднані до Російської держави.

Галичина, Північна Київщина і Волинь залишилися у складі Речі Посполитої Польської згідно з Андрусівським договором (1667) і Трактатом «Про вічний мир» (1686). Султанська Туреччина захопила Поділля. Південна Київщина і Брацлавщина були оголошені нейтральною зоною. Після Карловицького конгресу (1698–1699) Правобережна Україна, Волинь і Галичина ввійшли до Речі Посполитої Польської.

Закарпатська Україна разом з Угорщиною була загарбана наприкінці XVII ст. Габсбурзькою Австрією. *Буковина* залишалася у складі Туреччини.

У результаті трьох поділів Речі Посполитої Польської у 1772 р. Галичина, частина Поділля і Волинь, а в 1775 р. – Буковина, були приєднані до Священної Римської імперії

германської нації, що з 1806 р. називалася Австрійською імперією. Під її владою у складі Угорського королівства перебувало Закарпаття. З утворенням у 1867 р. Австро-Угорської монархії Галичина і Буковина належали до її австрійської частини. До Російської держави в 1793 р. відійшли Київщина, Поділля і Волинь. Отже, українські землі були інтегровані у дві суспільно-політичні системи. *Господарство Східної України розвивалося як складова загальноросійського господарства, Західної України – австрійського.*

Сформувалося сім великих територіальних регіонів: Лівобережна, Слобідська, Правобережна і Південна (стєпова) частини займали 9/10 від загальної площі України і називалися Наддніпрянською, або Східною Україною, Галичину, Північну Буковину і Закарпаття об'єднала назва Західна Україна.

Українські землі Руського, південної частини Белзького воєводств, Чортківщина на Поділлі, Збаражчина на Волині разом з етнічно малопольськими землями ввійшли до Королівства Галиції й Володимирії з Великим князівством Краківським, Освенцівським і Заборським (1774). За адміністративним поділом це була губернія, яку очолював губернатор, поділена на округи, якими керували старости, з провінційним становим сеймом. Австрійський уряд штучно поширив на українські землі назву Східна Галичина, на польські – Західна Галичина. Об'єднання польських і українських земель в одну адміністративну одиницю дало підставу полякам вважати їх єдиною польською територією. Буковина з 1787 р. по 1849 р. належала до Галичини, далі до 1918 р. була окремою адміністративною одиницею. Закарпатська Україна залишалась у складі Угорщини.

У межах окремих територіальних районів України проявлялася регіональна специфіка, існували конкретні історичні варіанти (моделі) господарського розвитку. *Регіоналізм був одним із головних чинників економічного розвитку України. Розвиток української економіки гальмувало роз'єднання українських земель.*

Територіально-регіональний аналіз дає змогу типологізувати дослідження народного господарства України, виявити загальні риси, розглянути їх у контексті загальноєвропейського розвитку. Основну увагу при аналізі історії господарства українських земель приділятимемо питанням первісного нагромадження капіталу як необхідної умови генезису та розвитку ринкової економіки.

8.2. Економічний розвиток українських земель у XVI ст. – середині XVIII ст.

8.2.1. Розвиток аграрної економіки

На відміну від країн Західної Європи, на українських землях домінантним сектором господарства залишався аграрний. У сільській місцевості проживало понад 95% населення. Процес первісного нагромадження капіталу в аграрній економіці не завершився в XVIII ст. і продовжувався до кінця XIX ст. Його особливістю, на відміну від західноєвропейського, було утвердження фільварково-відробіткової системи організації сільського господарства за умови збереження феодального характеру держави, що юридично закріплювала традиційні соціально-економічні відносини. В умовах утвердження і панування феодально-кріпосницьких аграрних відносин роз-

виток і становлення ринкових відносин відбувалися повільно, що було типовим для економічного розвитку країн Центральної та Східної Європи.

Про домінування феодално-кріпосницьких відносин свідчать такі процеси:

- завершення формування станових привілеїв феодалів, переростання бенефіціального землеволодіння у феодалне, інтенсивне зростання великого землеволодіння;
- юридичне оформлення кріпосного права. Селяни стали особисто спадко-вотними від землевласника, були прикріплені до землі, втратили громадську і господарську дієспроможність;
- перебудова феодалами своїх маєтків на фільварки (економії в Наддніпрянській Україні), утвердження фільварково-відробіткової системи організації сільсько-го господарства з працею кріпосних селян;
- переважання натурального господарства.

Розвиток ринкових відносин визначали:

- формування недворянської земельної власності, зокрема козацького землеволодіння. Земля була об'єктом продажу і купівлі в межах шляхетського стану, в період Національно-визвольної революції обмеження були скасовані;
- обезземелення селянських господарств, зростання їх майнової диференціації;
- утвердження поміщицького торговельного землеробства, розвиток товарності селянського господарства. Використання найманої праці, започаткування раціоналізації сільського господарства, галузевої та територіальної спеціалізації;
- орієнтація фільварків на товарне виробництво, спрямоване на внутрішній і зовнішній ринок. Господарство України активно залучалося до експорту сільсько-господарської продукції до країн Балтії.

Феодалне право на українських землях у *Польському королівстві* утвердилося в середині XV ст. На українських землях у *Великому князівстві Литовському* процес переростання бенефіціального землеволодіння у феодалне завершився в середині XVI ст. Згідно зі законом «Устава на волоки» (1557), Литовськими статутами 1529 і 1568 р. було проведено перепис шляхти, назви «боярин» і «зем'янин» замінено на «шляхтич», узаконено поділ феодалів на магнатів (князів і панів), перевірено документи на землю та шляхетство. Магнати були власниками землі на вотчинному праві, не потребували дозволу великого князя для відчуження «отчини». Шляхта володіла землею на основі бенефіції, яку закріплювали в довічне володіння, землі роздавали до трьох «животів», тобто до смерті онука бенефіціарія. Службові маєтки і землі відчужували лише з дозволу князя. Магнатське землеволодіння зростало, було найпоширенішим на Волині.

Люблінська унія 1569 р. закріпила станові права шляхти і право феодалної власності, звільнила шляхетське землеволодіння від усіх обмежень. Шляхта могла володіти землею в обох частинах держави, звільнялася від військової служби і державних повинностей. Третій Литовський статут 1588 р. остаточно узаконив феодалну власність на землю. Вона формувалася за рахунок королівських надань, успадкування, шлюбів, колонізації землі. Права на неї затверджували королівські грамоти. Земля була об'єктом продажу і купівлі в межах шляхетського стану.

Феодальна землевласність поділялася на державну, магнатсько-шляхетську, церковно-монастирську. Земельна власність магнатів домінувала. У процесі освоєння наддніпрянських і задніпрянських земель в Україні з'явилися латифундії «королев'ят» – українських і польських магнатів. Магнати шляхом насильства і примусового продажу захоплювали шляхетські маєтки. Шляхта здебільшого була польського походження або спольщена. Безземельна шляхта наймалася на службу до магнатів, отримуючи землю в оренду або як «державу» за умови виконання військової служби та різних обов'язків. Продовжували зростати земельні володіння православної, уніатської та католицької церков. Церкви багатіли за рахунок відписувань і дарувань магнатів і шляхти.

Державні землі поділили на столові та земські. Столові маєтки (землі власне Ягелонів) призначалися на утримання виборного короля. Земські землі роздавали шляхті як службові. Державна власність зменшилася до 10% від усіх поселень. Державні маєтки об'єднували в староства.

Маєтки склалися з фільварків, згрупованих у «ключі» – окремі групи поселень, об'єднаних адміністративно. На початку XVII ст. в Україні налічувалося близько 1 тис. шляхетських і 250 магнатських маєтків.

У структурі землеволодіння відбулися зміни, пов'язані з розвитком козацького землеволодіння, яке поділялося на землі реєстрових козаків (офіційна назва реєстрового війська – «Військо Запорозьке») і Запорізької Січі. Основною формою землеволодіння реєстрового козака був хутір, землі якого польський уряд надавав у власність за умови військової служби.

Відбувалося закріпачення селян. Ухвали польських сеймів заборонили селянам покидати наділи без згоди феодала, узаконили односторонню панщину, позбавили селян права скаржитися на феодала: Литовським статутом (1529) селянам заборонялось без дозволу панів купувати або брати у заставу землю; «Устава на волоки» юридично закріпила селянина як власність феодала. За Другим Литовським статутом (1566), за селянами визнавалося обмежене право на рухому власність, а продавати землі могли між собою лише селяни одного маєтку, дозволялося продавати і купувати селян без землі; унеможлиблювалося право переходу. Шляхтич мав право протягом десяти років шукати селянина-втікача, а спіймавши, зробити кріпаком, продати без землі.

Завершили остаточне закріпачення селян «Артикули» польського короля Генріха Валуа (1573) і третій Литовський статут (1588). Селянин, який прожив на землі феодала 10 років, ставав кріпаком. Строк розшуку селянина-втікача збільшився до 20 років. Селяни повинні були коритися і щодо віросповідання. Запроваджувалася необмежена панщина «з волі пана». Шляхтич міг позбавити селянина життя на свій розсуд. Селяни втратили громадську і господарську дієспроможність.

Організація сільського господарства відбувалася на основі фільваркової системи. Феодальний маєток як організаційна форма господарювання складався із фільваркового і селянського господарств, які були суб'єктами господарювання, первинними виробничими ланками. Доменіально-фільваркове господарство забезпечувало розширене відтворення, оскільки звільнялося від виробничих витрат, використовуючи виробничі та матеріальні ресурси селянського господарства, яке втратило самостійне господарське значення.

На Правобережжі упровадження фільварків було започатковано *аграрною реформою, відомою під назвою «волочна поміра»*. Вона відбувалася на основі закону «Устава на волоки» (1557) спочатку в державних, пізніше і в приватних маєтках. Завданням реформи було збільшення дохідності маєтків шляхом зростання ролі доменіального господарства і селянських повинностей.

Внаслідок землеустрою було знищено громадське землекористування селян, землі маєтку в умовах парової трипільної системи землеробства ділили на парове, озиме і яре поля (у вигляді прямокутників або нив), у кожному з яких фільварку і селянським господарствам належали відповідні частини. Селянське тяглове господарство отримувало у користування три поля, що в цілому становило волоку землі (литовська волока – приблизно 21,3 га). Господарства, котрі не могли обробляти волоку і відбувати повинності, наділяли меншими наділами – півланом, або «загородами» (приблизно 1/11 волоки). Отже, на відміну від Англії, де при землеустрої (обгороджуванні) проводилася комасація землі, в Україні фільваркові та селянські надільні землі перебували в загальному господарському обороті черезсмужно. Хоча співвідношення між доменіально-фільварковими і селянсько-надільними землями становило 1:7, але забезпеченість селян землею погіршала. Реформа започаткувала відокремлення селян від землі. Купівлю-продаж землі селянам заборонили. Були узаконені з однієї волоки щотижнева дводенна панщина з власним тяглом (робочою худобою), тривалість роботи – від сходу до заходу сонця, грошовий чинш у розмірі 40–80 грошів, рента продуктами селянського господарства, визначені повинності. Селянське господарство індивідуально відповідає за виконання феодалної ренти та повинностей, сплату податків.

Шляхта розширювала товарне фільваркове (доменіальне) сільськогосподарське виробництво. У XVI ст. доменіальні землі збільшували за рахунок земель після втеч селян і нежитків, у першій половині XVII ст. – надільних селянських. Середній розмір фільваркової землі збільшився з трьох до двадцяти ланів. У другій половині XVI ст. фільварки виробляли до 20% товарного зерна, селянські господарства – 80%. На внутрішньому ринку збували до 70% товарного зерна, експортували 30%. Тваринництво, рибальство, садівництво мали допоміжний характер. Розвивалася промислова діяльність з переробки сільськогосподарської продукції та природних ресурсів. Фільварок приносив шляхті 50–90% від усіх доходів.

Основною тенденцією розвитку селянських господарств було їх обезземелювання, зростання кількості мало- і безземельних селян. Селяни поділялися на повноланових (волочних), півланових, загородників, халупників з садобою і хатою, коморників лише з худобою та гультяїв, які були тимчасовими найманими робітниками. На початку XVI ст. переважали одноланові селянські господарства. В 40-х рр. XVII ст. найпоширенішими були чвертьланові господарства (5–7 га), що забезпечували лише натурально-споживчі потреби селянської родини. Нормою для повно- і півнадільних селянських господарств стала регулярна щоденна панщина. Поширилася нерегулярна рента на вимогу землевласника чи управляючого маєтком. Запроваджувалися урочні відробітки – виконання певної роботи в точно зазначений строк. Селяни платили також грошовий чинш і натуральну ренту зерном, худобою, птицею тощо. Існували так звані дарові дні, коли селяни виконували додаткові роботи. Селянські повинності передбачали гвалти і толоки, що були додатковими днями

праці в період жнив і сінокосів, а також підводну, мостову, вартову повинності та шарварки (роботи з будівництва). Феодали користувалися правом *пропінації* – монопольним виготовленням спиртних напоїв із примусовим обов'язком селян їх купувати. Норми феодальної земельної ренти вносили в *інвентарі* (описи маєтків) і *люстрації* (записи ревізій державних маєтків).

На Лівобережжі (Чернігівщині, Полтавщині), Південній Київщині та Брацлавщині через спустошливі татарські напади і малу залюдненість освоювали землі на основі народної колонізації. Створювали *слободи* – поселення, селяни якого на певний період звільнялися від феодальної ренти та повинностей, а надалі сплачували лише натуральну ренту і чинш. Закінчення строку «волі» в кінці XVI ст. – на початку XVII ст. означало запровадження фільваркової системи і кріпосного права.

Питання підвищення дохідності сільського господарства стало одним з найважливіших. Поширювалася фахова література із сільського господарства. У Польщі в 1534 р. вийшла перша друкована книга «Про злаки, тварин, птахів, риби». Всього протягом XVI ст. було надруковано 25 трактатів із сільського господарства. Найвідомішими були «Посібник для сільського господарства» італійця Крестенція та «Замітки про господарство» поляка А. Гостомського.

Обмеження прав селян, прагнення феодалів покріпачити все населення України зумовили зростання чисельності козацтва, козацько-селянські війни кінця XVI ст. – першої половини XVII ст., посилення національно-визвольної боротьби українського народу, найбільшим виявом якої була Національно-визвольна революція середини XVII ст.

В Українській козацькій державі було знищено велике і середнє феодальне землеволодіння польських магнатів і шляхти, католицької церкви. Поширилися такі форми власності, як державна і приватна. У приватному володінні залишалися землі православних монастирів і вищого духовенства, дрібної української шляхти, козаків і міщан. Землю почали вільно продавати і купувати. *Державною власністю* – вільними військовими маєтностями – стали землі королівщини (близько 150 міст і містечок), магнатів і шляхти (приблизно 1500 поселень), католицької церкви (50 маєтків). Вони перейшли в управління Скарбу Війська Запорозького – складника апарату гетьмансько-старшинської адміністрації. Верховним розпорядником цієї землі був гетьман, на місцях розпоряджалися нею полковники і сотники.

Березневі статті (1654) завершили процес оформлення козацтва як юридично вільного привілейованого військово-службового стану та козацької власності на землю. Козаків поіменно записували в урядові реєстри. Вони підлягали винятково юрисдикції гетьмана і старшини, отримали право на вільне проживання в містах і селах, заняття ремеслом, торгівлею, промислами, на місцеве самоврядування і традиційний козацький суд, звільнялися від податків. Козаки вільно продавали і купували землю, засновували слободи, організовували господарство.

Козацька старшина володіла приватними землями, розпоряджалася та користувалася ранговими (службовими, бенефіціальними) землями. Старшина збільшувала землеволодіння шляхом займанщини, купівлі землі у козаків і селян, зверталася без відома гетьмана до російського царя з проханням пожалування земель. За договором 1654 р., лише гетьману надавалося право спадкового володіння.

В історико-економічній літературі є два погляди щодо сутності козацької власності. По-перше, вона характеризується як корпоративна та умовно-службова, передана державою не окремій особі, а корпорації козаків за умови державної військової служби власним коштом. По-друге, частина дослідників вважає козацьку власність на землю приватною з правом успадкування, юридично ідентичною до шляхетського землеволодіння.

Землі української православної шляхти, яка визнала владу Української держави, вважалися законними. В українському війську в 1649 р. було 6000 шляхтичів. Кількість їх зросла після узаконення прав у Березневих статтях і «Жалуваній грамоті шляхті» (1654).

Після смерті Б. Хмельницького посилилася тенденція до зростання привілейованого становища старшинсько-шляхетної землевласності. Старшинське угруповання на чолі з гетьманом І. Виговським у Гадяцькому договорі 1658 р. з Польщею ставило питання про надання українській старшині та шляхті права на землю і феодалні привілеї. Щороку 100 козаків повинні були нобілізуватися (отримувати шляхетство). Однак цей договір поляки не ратифікували.

Землеволодіння православної церкви і монастирів було збережене і значно зросло. Воно продовжувало існувати на феодалній основі, використовуючи працю залежних селян. Це був прецедент для відновлення феодалної земельної власності.

Змінився соціальний та економічний статус селянства. Селяни стали особисто вільними, могли змінювати місце проживання, вільно записуватися у козаки або міщани. Загалом у період Хмельниччини не було соціального розмежування козаків і покозачених селян. Селяни в козацьких полках були визнані як рівноправні із спадковими козаками. До 80% населення вважали себе козаками. Проте у Березневих статтях зміни не були законодавчо закріплені. Селянські землеволодіння і права, на відміну від козацьких, ґрунтувалися не на юридичному, а на звичаєвому праві.

Селяни поділялися на дві групи: селян вільних військових сіл і містечок, які користувалися землею загальнодержавного фонду, та селян, які жили на приватних і рангових землях. Суб'єктом господарювання, одиницею при ревізіях, сплаті податків було подвір'я (домогосподарство), в якому часто мешкало кілька сімей. В історичній науці щодо селянського землеволодіння є дві протилежні теорії: земля належала селянам вільних військових сіл і містечок на правах власності; селяни лише користувалися землею і сплачували державі як власнику землі феодалну ренту.

На території **західноукраїнських земель** (Руському, Белзькому, Волинському воєводствах) магнатсько-шляхетське землеволодіння збереглося. Проте під впливом революційних подій почався процес занепаду фільварково-панщинної системи, відробіткова рента зменшувалася або замінювалася грошовою, окремі села і міста отримали статус слобод, мешканці яких звільнялися від виконання примусів і сплати податків.

Аграрні відносини в Українській державі оцінюються в історико-економічній літературі по-різному. Частина вчених вважає, що всі перетворення не виходили за межі феодалного господарства, яке ще не вичерпало потенційних економічних можливостей. Держава зберігала феодалний характер. Селяни домоглися особистої свободи, але були користувачами землі, залишався позаекономічний примус у вигляді грошової та натуральної земельної ренти.

Інші дослідники зміни в аграрних відносинах оцінюють як аграрний переворот: знищено феодальну власність, окрім монастирської та незначної шляхетської, права на які практично не були реалізовані; у приватних маєтках відробіткова рента трансформувалася у грошову і натуральну; сформувалася і стала переважати приватна індивідуально-трудова козацька і селянська власність на землю; суб'єктами господарювання були домогосподарства козаків і селян; розвивалися товарно-грошові відносини, в тому числі купівля-продаж землі. Це створювало умови для розвитку ринкових аграрних відносин і перетворення козацько-селянських господарств на товарні агрогосподарства. Проте економічний розвиток Української держави у складі феодально-кріпосницької Російської імперії був позбавлений цих перспектив.

У науковій літературі зазначено такі негативні економічні наслідки революції: демографічні втрати становили близько 65–70% всіх українців (приблизно 2,5–3,5 млн. осіб), зазнали руйнувань усі міста і села України.

У **Лівобережній Україні за часів Гетьманщини** (кінець XVII ст. – остання третина XVIII ст.) розвиток аграрних відносин визначали такі процеси.

- Поступово посилювалися адміністративні та контрольно-регулятивні функції Російської держави щодо економіки українських земель. Верховним власником і розпорядником усієї землі був царський уряд, який втручався в аграрні відносини в Україні, затверджував гетьманські універсали на землі. Український гетьман вважався головним розпорядником земель Війська Запорозького. Старшинські права на землю підтверджували чи змінювали на Генеральній військовій раді при обранні кожного нового гетьмана, а потім розсилали установам у вигляді статей. Гетьманський уряд проводив політику на зміцнення старшинського землеволодіння, в якому вбачав опору автономії України.

- *Відновилася та зміцніла феодальна власність на землю української козацької старшини і шляхти, які домоглися прав дворян Російської імперії.*

Козацька старшина і українська шляхта, втрачаючи політичні права у сфері автономії, намагалися забезпечити власну економічну незалежність і зосередили увагу на нагромадженні земельних володінь і господарській діяльності. Сформувалася єдина старшинсько-шляхетська привілейована соціальна верства, володіння землею набуло статусу *приватно-спадкового* та *тимчасово-умовного*. Спадкова земельна власність була об'єктом купівлі-продажу, обміну, дарування, застави при торговельних операціях. Тимчасово-умовні володіння надавалися з фонду вільних військових маєтностей на основі царських і гетьманських універсалів на «ранг» або «на підпертя дому». Старшина намагалася перетворити рангові маєтки на спадкові. Джерелами зростання старшинського землеволодіння були також займанщина вільних земель; скуповування, часто примусове, або загарбання козацьких і селянських земель, нерідко насильницьке загарбання. За гетьмана Д. Апостола основний земельний фонд було роздано. Понад 35% оброблюваних земель Гетьманщини були приватною власністю старшини. Відмінність між спадковим і тимчасово умовним володінням практично зникла.

Питання юридичного закріплення прав старшини на землю було пов'язано з проблемою нобілітації старшини, оскільки за російськими законами землею монополно володіло дворянство. Українська старшина у проекті збірника законів «*Права, за якими судиться малоросійський народ*» (1743) прагнула спадково закріпити за старшиною і духовенством шляхетські права (термін поширився в Російській дер-

жаві за Петра I). Оскільки цей документ обґрунтовував право Лівобережної України на самоврядування у межах Російської імперії, царський уряд його не затвердив.

У 1764 р. українська шляхта та козацька старшина подали Катерині II «*Прошение малороссийского шляхетства и старшин, вместе с гетьманом, о восстановлении разных старинных прав Малороссии*», в якому вимагали посилення особистої залежності селян, позбавлення їх прав переходу та запису в козаки, надання прав російського дворянства представникам української шляхти та козацької старшини, що дозволило б їм отримати монопольні права на землю і посполитих.

Після ліквідації інституту гетьманства в 1764 р. юридичною основою для утвердження феодальної земельної власності стало *генеральне межування* – точне визначення земельних володінь поміщиків, козаків, селян, церкви, міст, що проводилося з 1765 по 1861 р., а також Генеральний (Рум'янцевський) опис Малоросії в 1765–1769 рр.¹

Українська старшина здобула права російського дворянства згідно з царськими указами 1781 р. і 1783 р. та «Жалуваної грамоти дворянству» 1785 р. Вона мала право володіти землею і селянами, засновувати підприємства, організувати ярмарки і торги, звільнялася від податків і обов'язкової військової служби, не могла піддаватися тілесним покаранням. У кінці XVIII ст. на Лівобережжі налічувалося близько 100 тис. українських дворян.

Монастирське і церковне землеволодіння зростало за рахунок придбання і захоплення козацько-селянських та громадських земель. Общини виділяли священикам подвір'я, поля, сіножаті для ведення господарства. Монастирі мали монопольне право на винокуріння і торгівлю горілкою у своїх маєтках. У 1786 р. було проведено секуляризацію монастирської землі, селяни стали державними.

Відбувалося обмеження та знищення українського козацтва як привілейованої соціальної верстви та козацького господарства. Чисельність реєстрових козаків зменшувалась. За даними Березневих статей, вона становила 60 тис. осіб. За «Новими статтями» гетьманів І. Брюховецького, Д. Многогрішного та І. Мазепи – по 30 тис. У наступних гетьмансько-московських статтях пункту «чисельність козаків» взагалі не було. За матеріалами ревізії 1763–1764 рр. козацькі родини становили близько 31% населення.

Економічне становище козаків погіршувалось. До початку XVIII ст. суд Гетьманщини визнавав право займанщини при виникненні земельних суперечок. Козацькі землі за відсутністю документів на право власності визнавалися за умови запису в документах полкових канцелярій упродовж року. Поступово старшинсько-царська адміністрація відмовлялася визнавати право козаків вільно розпоряджатися землею, її забирали за борги, змушували продавати. Господарське становище козаків погіршувалося через військову службу, участь у війнах Російської держави, охорону південних кордонів від татар, постійі офіцерів і солдатів російської армії у дворах простих козаків, виконання ними гужової повинності, участі у будівництві та ремонті каналів, фортець. Внаслідок збідніння господарства козаки були змушені залишати військову службу, виходити з козацького стану, займатися промислами, торгівлею, йти на заробітки.

¹ Організований президентом Малоросійської колегії П. О. Рум'янцевим. Охоплював подушний перепис населення, географічний опис, кількісний і майновий стани всіх верств населення.

З метою збереження козацького стану царський уряд проводив спеціальні заходи. Так, укази 1739–1741 рр. забороняли купувати землі рядових козаків. Гетьман К. Розумовський видав у 1754 р. універсал, що обмежував насильства і зловживання старшини щодо козаків. Сенат у 1764 р. спеціальною грамотою наказав гетьманові К. Розумовському оформити документи на всі куплені у козаків землі. Було видано розпорядження щодо покарання покупців козацьких земель і повернення козакам земель безплатно. В 1783 р. після юридичного оформлення кріпосного права заможні виборні козаки або перейшли до стану козацької старшини, або записувалися у міщани, займалися ремеслом і торгівлею. Козаків-підпомічників (через зубожіння звільнялися від участі в походах, допомагали по господарству виборним козакам) царський уряд перевів у державні селяни зі збереженням особистої свободи і правом на володіння землями. Вони сплачували податки та відбували визначені державні повинності.

- *Змінилося правове та соціально-економічне становище селянства.* Вони втратили право покозачення та землю. Наприкінці XVIII ст. повторно утвердилися феодальна залежність і кріпосне право.

Гетьман І. Мазепа в 1708 р. підтвердив ухвалу царського уряду щодо заборони вписувати селян у козацькі реєстри. Вільні військові маєтності передавалися у власність або розпорядження старшини та церкви. Селяни ставали користувачами землі, при її купівлі-продажу вказували селянські повинності на користь власників землі. Суд не визнавав звичаєвого права селян на землю і посилався на Литовський статут, який залишався основним правовим документом у Гетьманщині. У проекті збірника законів «*Права, за якими судиться малоросійський народ*» (1743) старшина з метою юридичного оформлення свого економічного панування вимагала відновлення феодальної ренти, дозволу карати селян. Універсал гетьмана К. Розумовського 1760 р., підтверджений царським указом 1763 р., забороняв селянам без дозволу власника маєтку переходити на нові місця. За матеріалами Рум'янцевського опису Малоросії (1765–1769), державні та приватні селяни поділялись на тих, хто мав землю і міг передавати її у спадок, та безземельних. *Селян позбавили права переходу і прикріпили до землі.*

Поступово поширилися і утвердилися всі форми феодальної ренти. У 30–50-х рр. XVIII ст. відріткова рента стала триденною, під час польових робіт – щоденною, а в другій половині XVIII ст. досягла п'яти і більше днів на тиждень. Вона поєднувалася з фіксованою натуральною і грошовою рентою.

Остаточо селяни були юридично закріпачені згідно з царським указом від 3 травня 1783 р. Установлювалася щотижнева триденна панщина зі збереженням усіх натуральних і грошових повинностей. На півдні України кріпосне право юридично закріплено в 1797 р.

Відбувалася внутрішня колонізація землі, зростали сільськогосподарські угіддя. Розвивалася земельна власність російських та інших неукраїнських осіб.

У **Слобідській Україні** масове освоєння земель відбувалося під час і після Національно-визвольної революції. Наприкінці XVII ст. на її території мешкало до 100 тис. українців і 20 тис. росіян. Більшість населення становили селяни. Козацька власність формувалася за рахунок урядових дарувань. Царський уряд здійснював політику так званих «заказних городів», згідно з якою російським дворянам заборо-

няли купувати землі у південних повітах країни. Це сприяло зростанню землеволодіння українців, які служили у війську. У 1764 р. старшина Слобідської України отримала офіцерські чини і статус дворянства у зв'язку з ліквідацією козацьких полків.

Масова колонізація причорноморських і приазовських степів та Криму розпочалася у 80-х рр. XVIII ст. після російсько-турецьких війн переселенцями з України, Росії та Туреччини. Дворяни і чиновники отримували в дар наділи по 1,1 тис. десятин за умови заселення їх селянами, які отримували по 58 десятин і відробляли по два дні панщини. В 1797 р. у Криму і Північній Таврії роздано не менш ніж 625 тис. десятин землі.

Зростала земельна власність російських, сербських, чорногорських і волоських дворян, які переходили на бік Росії. В 1742 р. для управління маєтностями царської сім'ї, російських поміщиків, іноземців була створена «комісія», що безпосередньо підпорядковувалась Малоросійській канцелярії. Після скасування Гетьманату рангові землі отримали російські вельможі.

На західноукраїнських і правобережних землях у складі Речі Посполитої Польської було відновлено панування феодальної власності на землю: королівської (державної), магнатської, шляхетської і церковно-монастирської. *Козацьке землеволодіння* у Правобережній Україні було знищено на початку XVIII ст.

«Права кардинальні» 1768 р. (сформульовані права державного устрою) закріпили непорушність влади і власності шляхетського стану на землі та підданих. Шляхетська земля ніколи не повинна бути відібраною чи зменшеною. Під час продажу, оренди або застави феодальних маєтків предметом угоди була не земля, розміри якої не вказувалися, а села з усіма належними їм правами, фільварками, будовами, промислами, підданими та їхніми повинностями. Переважало землеволодіння *магнатів* – власників латифундій від кількох десятків до кількох сотень поселень. У середині XVIII ст. близько 40 магнатських родин володіли 80% усієї землі.

Державні землі зберігали економічне значення. В Київському воєводстві в 60-х рр. XVIII ст. вони становили третину всіх дворів. У Галичині в кінці XVIII ст. Королівщині належало близько 15% *доміній* (складне об'єднання сіл, міст, фільварків, ключів, підприємств, роз'єднаних територіально і пов'язаних єдністю власності та влади магната). Державні землі орендували магнати за умови сплати четвертої частини прибутків – кварта для утримання війська.

Великим землевласником була церква. Переважали маєтки Римо-католицької церкви. Греко-католицькі священики виконували службові обов'язки як різновид панщини.

Селяни-кмети перебували у феодально-кріпосницькій залежності. Вони поділялися на державних і приватних. У Галичині наприкінці XVIII ст. державних селян було 22%, а приватних – 78% від загальної кількості сімей.

У магнатських маєтках переважали доменіальні землі. Селяни як користувачі землі не мали права спадкового розпорядження, у спадок передавалися лише повинності. Щороку селянським дворам надавали стільки землі, скільки вони могли обробити, відповідно до наявності робочої сили і худоби. Повні (парові) селянські наділи мали 8–13 га польової землі та 2–4 га сіножатей, три-чотири голови робочої худоби. Наприкінці XVIII ст. повні наділи мали лише 2% кметів. Існували півнадільні

(поєдинкові), чвертьнадільні (піші) наділи. Більшість селян становили мало- і безземельні загородники і халупники, які не мали орної землі, користувалися городами і громадськими пасовищами. Коморники не мали землі та городу, були обов'язковою частиною господарства кметів на правах батраків і допомагали виконувати феодалські повинності. Чисельність безземельних господарств дорівнювала майже половині.

Відробіткова рента переважала. Наприкінці XVIII ст. вона становила 68,2% селянських повинностей. На землях Королівщини – в середньому 78 днів на рік, у приватних маєтках – 133 дні. Розміри грошової ренти визначалися за тяглом – 4–18 золотих. Селяни виконували повинності. Існували права баналітету (піддані молотили зерно лише у млинах феодала) та пропанації. Селяни за користування пасовищами і лісами сплачували натуральну ренту, виконували різні роботи. Селяни Королівщини постачали рекрутів і обробляли їх поля. Селяни церковних маєтків утримували військові частини. Всі селяни платили державні податки.

Агрокультура сільського господарства. Зростали площі сільськогосподарських угідь шляхом внутрішньої колонізації. До господарського обороту були залучені значні площі Наддніпрянщини і Слобожанщини, Південної України і Криму. В агротехніці поширеними і універсальними знаряддями для оранки землі залишалися дерев'яні соха, рало і плуг. Переважала парова трипільна система землеробства з локально-територіальними варіантами. Із другої половини XVIII ст. із зростанням значення просапних культур (кукурудзи, картоплі, соняшника) почався перехід до паропросапної сівозміни. У сівозміну вводили технічні культури.

У виробничій структурі сільського господарства провідною галуззю було рослинництво, яке мало зерновий характер. Упродовж XVI–XVIII ст. у Східній Україні в структурі посівів переважав житньо-ячмінний напрям (зерно цих двох культур становило 65–75%). Близько 1/10 посівних площ засівали гречкою, просом, льоном і коноплею. Пшеницю вирощували у фільварках. У Західній Україні панувала вівсяно-ячмінна структура. Картоплю і кукурудзу вирощували лише для харчування. Повільно впроваджували *технічні культури*, найважливішими з яких були тютюн, льон, конопля, хміль, цукровий буряк.

Тваринництво – друга за значенням галузь сільського господарства. Наявність робочої та продуктивної худоби визначалася внутрішніми потребами господарств, розмірами орної землі та сіножатей. Важливу роль відігравали *скотарство, конярство, вівчарство*. Певного значення набуло *свинарство*, зокрема у північних районах. Царський уряд намагався перетворити Лівобережну Україну на район високоякісного вівчарства. У 1782 р. налічувалося 209 овечих заводів. Готували фахівців за кордоном. Царський уряд надавав державні землі під овечі заводи, пільгові позики.

Розвивалися допоміжні галузі: городництво, садівництво, бортництво і пасічництво, рибальство. Серед городніх культур з'явилися картопля і кукурудза, кавуни і дині. Зросли площі садів, з'явилися нові сорти, почали робити щеплення дерев. У фільварках магнатів почали будувати парники та оранжереї з лимонними, персиковими, абрикосовими деревами. Селяни займалися бортництвом, у феодалських і козацьких господарствах були пасіки до 100–150 вуликів. Розвивався рибний промисел. Магнати і шляхта займалися ним самостійно або здавали в оренду рибні стави.

Почалася спеціалізація сільськогосподарського виробництва. На Лівобережжі та Слобожанщині вирощували більше озимого жита (до 50% від посівної площі), на Півдні – ярої, а на Волині – озимої пшениці (до 30% посівів). Чернігівський, Стародубський, Сумський полки були головними районами посівів коноплі. Чернігівський, південні полки, землі між Дністром і Прутом – тютюну. В лісостепових і лісових районах розводили переважно волів, у степових – коней. У Васильківському повіті на Київщині садили капусту, в Черкаському – цибулю і кавуни, в Полтавській губернії – часник, у Херсонській – баштанні культури.

Селянські та козацькі господарства залишалися здебільшого натурально-споживчими, оскільки для забезпечення сім'ї хлібом необхідно було мати наділ не менш ніж 1/3 волоки, тому з ринком була пов'язана переважно заможна верхівка селян: чиншові господарства, котрі мали не менше двох волів, орендарі землі у магнатів, селяни, які займалися ремеслом, торгівлею та промислами.

Розвивався ринок найманої праці. Його формували мало- і безземельні селяни. Існували такі види найму, як *вільний, кабальний, примусовий*. Поширився примусовий найм, коли поміщики встановлювали натуральну або грошову плату своїм кріпакам-селянам за додаткові панщину та повинності. Постійним явищем став кабальний найм, коли селяни на умовах договору купували в борг у шляхти хліб, волів, корів і відробляли борг, працюючи на феодала. Існувало *челядництво* – праця у дворі феодала замість панщини без норми.

8.2.2. Розвиток міст

Упродовж XVI ст. – середини XVIII ст. міста стали промислово-торговельними центрами, але залишалися у системі феодалних відносин. Частка міського населення була незначною.

У *Речі Посполитій Польській* у містах проживало до 23% населення. В 40-х рр. XVII ст. налічувалося 970 міст і містечок. Населення міст становило від 1 до 3 тис. мешканців, містечок, які відрізнялися від сіл тільки ярмарками і торгами, – до 700–800 мешканців.

Міста належали державі та приватним власникам (магнатам, шляхті та церкві). Більшість міст (80%) була приватновласницькими. Мешканці платили податки і виконували повинності на користь приватних власників грошима, натурою, відробітками (тижнева панщина, ремонт млинів, підводна, толоки, шарварки, сторожування, покриття витрат на військові потреби Польщі, утримання жовнірів). Державні міста були адміністративними центрами королівської влади на місцях і управлялися на основі Магдебурзького права. На території державних міст зберігалися *юридики*, що підривали ремесло й торгівлю, свідчили про пряме втручання феодалів у міське життя.

Посилилася економічна та соціальна диференціація міського населення. Його верхівку становив *патриціат*, до якого належали торговці, фінансисти, багаті цехові майстри, люди вільних професій (аптекарі, малярі, цирульники). Середні та дрібні крамарі, цехові майстри, заможні міщани належали до *бюргерів*. Решта мешканців міст – підмайстри, учні, позацехові ремісники, чорнороби – становили *плебс*,

були безправними «неміщанами». У містах України проживала також значна частина населення, яка не підпорядковувалася міській владі, – козацтво, козацька старшина, шляхта, жовніри та ін.

У Наддніпрянській Україні міста мали український характер. У Західній Україні значну роль відігравало німецьке, польське та єврейське населення. Українців обмежували в правах займатися торгівлею та ремеслом, не допускали до міського самоврядування.

В **Українській козацькій державі** під час воєнних дій міста були зруйновані, їх відродження відбувалося повільно. За переписом 1666 р. в Лівобережній Україні налічувалося понад 100 міст і містечок, міське населення становило 46%. Міста з Магдебурзьким правом зберігали свої привілеї. Приватновласницькі та королівські міста опинилися під юрисдикцією козацького уряду. Значна частина міщан покозалася (близько 60–80%), деякі селяни записалися в міщани.

У **Гетьманщині** в середині XVIII ст. було понад 200 міст і містечок. Почалася урбанізація Півдня України, в результаті чого засновано Олександрівськ (Запоріжжя), Катеринослав (Дніпропетровськ), Херсон, Маріуполь, Миколаїв, Севастополь, Одесу. Наприкінці XVIII ст. жителі міст становили у Лівобережній Україні 6,5%, у Слобідській – 6,8% населення. Серед міщан ремісничо-торговельного населення було не більш ніж 12%. Формувався купецький стан: торговці, скупники, баришники, перекупники.

У **Галичині та на Правобережжі** 90–94% міст залежно від воєводства належали магнатам, шляхті, духовенству. Міста Королівщини становили 6–10% від усіх міст. Лише Львів зберігав права вільного міста. Ремісники і торговці становили 30–40% жителів міста. Вони, як і селяни, виконували феодалські повинності.

8.2.3. Розвиток промисловості. Мануфактурний період

Промисловість України характеризувалася співіснуванням таких історичних форм, як домашня промисловість, сільське та міське ремесла, промисли, кустарне виробництво та мануфактурна промисловість.

Домашньою промисловістю займалися селяни та козаки у вільний від землеробства час, виготовляючи насамперед вироби побутового призначення. Феодално залежне селянство сплачувало натуральну ренту пряжею, полотном, сукном та ін.

Ремесло переросло у дрібнотоварне виробництво. *Важливим показником розвитку міського ремесла було зростання кількості ремісників.* У середині XVII ст. у Руському і Волинському воєводствах налічувалось понад 8000 ремісників. За даними перепису 1666 р., у 36 містах Лівобережної України ремісники становили 26% жителів. У Гетьманщині найбільшими ремісничими центрами були Ніжин (42,3% усіх дворів були ремісничими), Стародуб (48,5%), Гадяч (16%). У Києві працювало 4 тис. ремісників. У Харківському намісництві ремеслом займався 1% населення, в Катеринославському – 4%. За даними австрійського перепису 1773 р., у Галичині налічували майже 60 тис. ремісників і торговців. У Закарпатті в 1715 р. було 119 ремісників (0,46% мешканців міста), у 1780 р. в Ужгороді – 226 осіб.

Ремесло набуло галузевого характеру, зростає кількість ремісничих спеціальностей. У першій половині XVII ст. їх налічувалось понад 270, у кінці XVIII ст. – до 300. Чисельність майстрів у цехах була різною: від 4 до 50. Вступ до цеху нових членів утруднювали, збільшували строки учнівства. Самостійність цехів обмежувалася залежністю від власника міста, сплатою грошового та натурального чиншу. Цехи залишалися польсько-німецькими за національною ознакою. Українців не допускали до багатьох цехів, забороняли мати власні майстерні. Зростало значення праці партачів (позацехових майстрів). Наприклад, у першій половині XVII ст. партачі становили понад 40% від усіх ремісників Львова. Вони працювали на власника юридикки і на ринок, конкуруючи з цеховими ремісниками.

У ході Національно-визвольної революції середини XVII ст. українські ремісники завоювали право вступати в будь-який цех і займатися всіма видами ремесла. Типовим стало об'єднання ремісників різних спеціальностей в одному цеху. Так, за царською грамотою 1660 р., київські ремісники з понад 30 спеціальностями належали до чотирьох цехів.

У Гетьманщині та на Слобожанщині козацька і російська адміністрація активно втручалася в справи цехів: підтверджувала привілеї, давала дозвіл на відкриття нових, визначала їх права і статус ремісників. Царський уряд офіційно дозволив партачам займатися ремеслом. Головними правами цехів були самоврядування, право судити своїх членів, крім кримінальних справ, займатися ремеслом і торгувати виробленими товарами, контролювати промислове виробництво у містах. У багатьох цехах відбувався процес майнової диференціації. Стала звичайним явищем практика використання наймитів, кількість яких становила 10–15 осіб. В 1785 р. в Україні поширилось російське ремісниче законодавство.

У західних і правобережних землях упродовж XVIII ст. кількість цехів зменшувалася порівняно з першою половиною XVII ст. Так, у Львові діяло лише 13 цехів, в інших містах – по 6–9. Діяльність цехів контролював власник міста.

Сільське ремесло та промисли набули значного поширення, дедалі більше відокремившись від сільськогосподарського виробництва. У селах зростає кількість ремісників різного фаху, для яких ремесло було головним заняттям, а не додатком до сільського господарства. В першій половині XVII ст. сільські ремісники становили 3% населення України. Сформувалася кустарна промисловість, виокремилися ремісничі промислові сільські райони. Відбувався процес підпорядкування сільського ремесла міському. Скупники ставали посередниками між виробником і споживачем.

Розвиток дрібнотоварного виробництва створював умови для формування вищої форми промисловості – мануфактурної.

Мануфактурний період промисловості в Україні в історико-економічній літературі поділяють на два періоди. В XVI ст. – першій половині XVIII ст. розвивалися дрібні розпоршені та централізовані мануфактури, у другій половині XVIII ст. – 30-ті рр. XIX ст. – великі централізовані мануфактури.

Виникнення мануфактур відбувалося на основі сільських промислів, міського ремесла та кустарного виробництва такими шляхами: виробник ставав підприємцем; торговий капітал підпорядковував промислове виробництво; засновували приват-

ні особи та держава. Позитивним чинником була власність на мануфактури представників усіх верств населення України (купців, шляхти, міщан, козаків, селян). У Лівобережній і Слобідській Україні в кінці XVII ст. – на початку XVIII ст. працювали понад 200 мануфактур. Будівництво великих централізованих мануфактур почалося в 20-х рр. XVIII ст. як промислова політика Петра I. У кінці XVIII ст. було 40 великих централізованих мануфактур. У Західній та Правобережній Україні такі мануфактури почали засновувати в 70-х рр. XVIII ст.

За формами власності мануфактури поділялися на державні (казенні) та приватні (магнатські, шляхетські, купецькі, козацькі, селянські, змішані). За характером праці – капіталістичні на найманій праці, кріпосницькі на примусовій та змішані. В Україні наймані робітники були майстрами-спеціалістами та переважно поміщицькими селянами на грошовій ренті. Найману працю широко застосовували купецькі, козацькі та селянські мануфактури. Поширилося три види кріпосних мануфактур: *казенні*, на яких працювали кріпосні робітники; *вотчинні*, які засновували феодалі у фільварках, селяни на них працювали на умовах відробіткової ренти, не були позбавлені землі та засобів виробництва; *посесійні*, що були лише в умовному спадковому користуванні купців, яким згідно з указом 1721 р. Петра I дозволили купувати кріпосних селян для роботи на мануфактурах. До казенних та посесійних підприємств приписували державних селян, для яких податки замінювали відробітками на мануфактурах. *Приписні селяни* були лише тимчасовими працівниками на визначений строк. Частина вотчинних (феодальних) мануфактур здавалась в оренду.

Більшість учених вважає, що кріпосницька мануфактура – це специфічна форма товарного виробництва, яка використовувала природні та людські ресурси феодального мастку, ґрунтувалася на праці кріпосних селян на основі позаекономічного примусу. Робоча сила селянина товаром не була.

Мануфактури виникли в таких галузях промисловості, як харчова (борошно-мельна, салотопна, цукрова, винокуріння, виробництво олії), легка (текстильна: сукняна, полотняна, канатна), металургійна, лісова (паперова, поташна), хімічна (селітряна), миловаріння, друкарська, скляна. Енергетичною основою мануфактурного виробництва був водяний млин як гідроенергетична установка. Почали використовуватися ремісничі та механічні робочі машини, закуплені у Великій Британії. Однак цей процес не набув послідовного, систематичного характеру.

Основним видом транспорту були гужові засоби, які використовували у двох експлуатаційних режимах – чумацтво і гужова повинність.

Промислова політика Російської держави щодо українських земель базувалась на воєнних і господарських цілях та ідеях європейського меркантилізму. Царський уряд був організатором мануфактурної промисловості, надавав безвідсоткові грошові позики (до 20–30 тис. руб.), підтримував монополні права власників мануфактур, залучав іноземні та вітчизняні капітали. Щорічні асигнування на будівництво мануфактур за Петра I становили 10%. Держава була споживачем товарів мануфактурної промисловості, зобов'язувала власників мануфактур продавати свої товари державним відомствам. Берг- і Мануфактур-колегії контролювали обов'язкові відносини між мануфактурами та державою.

8.2.4. Розвиток українського національного ринку. Зовнішньоекономічні відносини українських земель

Розвиток внутрішньої торгівлі характеризували подальше зміцнення локальних ринків, втягування українських земель у процес формування польського та російського національних ринків, а також формування загальноукраїнського територіального ринку. Зросло значення традиційних форм періодичної та постійної торгівлі – ярмарків, базарів, торгів і крамниць. Виникла та розвивалася аукціонна і біржова торгівля.

Базари і торги (спеціалізувались на продажі певного виду товарів) були центрами економічних зв'язків між містом і навколишніми селами, формували локальні ринки. Торгували вроздріб і скуповували товар оптом для продажу на ярмарках. Наприкінці XVIII ст. на території Лівобережної України було 8680, Слобожанщини – близько 2 тис. базарів. Торги та базари проводили раз або двічі на тиждень у визначені дні згідно зі спеціальними привілеями. Товарна структура охоплювала продукти харчування, сільськогосподарську сировину, промислові ремісничі та мануфактурні товари.

Ярмарки набули загальноукраїнського характеру, сприяли злиттю місцевих локальних ринків в єдиний загальноукраїнський внутрішній ринок. Установлювалися тісні економічні зв'язки між лівобережними, слобожанськими, запорізькими, правобережними, прикарпатськими, закарпатськими і північноукраїнськими землями. Ярмарки відбувалися впродовж року, їх характеризували різні кількість на рік у містах, тривалість, періодичність, торгові обсяги. За переписом 1666 р., у лівобережних містах їх було 76, у кінці XVII ст. – 390, у Слобожанщині – 271. Головним центром торгівлі був Київ, звідки товари розходилися по всій Україні. Неодноразове проведення давало змогу купцям відвідувати кілька ярмарків, перевозити непродані товари та поповнювати асортимент.

За торговим обсягом ярмарки поділялися на великі, середні та дрібні. На великих ярмарках відбувалася торгівля оптом і вони збиралися рідко. Середні ярмарки обслуговували навколишні регіони, торгували місцевими та іноземними товарами невеликими партіями. Дрібні ярмарки мали локальний характер, на них місцеве населення продавало лишки продукції своїх господарств, торгувало вроздріб. Значну роль на середніх і дрібних ярмарках відігравали торговці-скупники. Ярмарки були універсальними, але водночас відбувалася спеціалізація ярмаркової торгівлі.

Аукціонна торгівля з'явилася наприкінці XVIII ст. у західноукраїнських землях. Продавали і купували землі, маєтки, будинки, хатнє майно, худобу, право на відкуп і оренду прибутків міста. *Щорічний контрактний ярмарок* проводили у Львові, в 1774 р. він був переведений у м. Дубно на Волині. В 1770-х рр. укладали угоди на суму 39,3 млн. польських золотих, кількість учасників становила до 4000 осіб.

Зросло значення *постійної торгівлі*, яку здійснювали через стаціонарні заклади – крамниці, магазини, рундуки, склади, корчми, шинки, ятки (ларки). Поширеною була така форма торгівлі, як *корчмування*. Торгували горілкою, пивом, медом. У Галичині корчмування було на відкупі у корчмарів, переважно польських євреїв.

Густа мережа базарів, торгів, ярмарків сприяла зміцненню торгових зв'язків між містами і селами, окремими господарськими районами, сприяла формуванню національного ринку.

Внутрішню торгівлю регулювали держава, магістрати і ратуші: контролювали якість продукції і стежили за тим, щоб продукти харчування передусім потрапляли до міщан, а не перекупників; обмежували права торговців, які не належали до відповідних цехових організацій; за місце на торзі брали відповідну плату залежно від товару. Дохід отримував власник міста. Польський уряд запровадив єдину метрологічну систему. Ваги були державною або феодальною власністю і повсюдно передавалися в оренду.

У Гетьманщині за дотриманням правил торгівлі стежили ярмаркові судді або козацька старшина. Торговці сплачували різні збори, зокрема мито за місце, кількість й різноманітність товарів, за його ввезення. Іноземні купці платили по 30, українські і російські – по 10, торгові люди – по 4–6 кіп грошей з одного воза товарів. У багатьох містах і селах ярмаркові збори здавалися на відкуп.

Зовнішня торгівля відігравала значну роль у господарському розвитку українських земель. Збільшення товарообігу було зумовлено такими чинниками, як зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва у країнах Західної Європи та перетворення їх, зокрема Великої Британії та Сполучених провінцій Нідерландів, у ринок збуту сільськогосподарської продукції та сировини, швидке зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Україна залишалася ринком збуту виробів мануфактурної промисловості західноєвропейських країн.

У литовсько-польську добу в XVI ст. – першій половині XVII ст. географічна і товарна структура залишалася традиційною. Вивозили сільськогосподарську сировину, закарпатські вина, полотно, пряжу, сіль, лісові матеріали, свинець, мідь, залізо, золото, срібло, металеві вироби, тканини, головні убори, скло. Імпортували промислові товари для потреб заможних верств населення. Торгівля відбувалася через найбільший на Балтійському морі порт Гданськ. Центром східної зовнішньої та транзитної торгівлі залишався Київ. До XVI ст. торговельний баланс Польського королівства був позитивним. У середині XVII ст. щорічний дефіцит зовнішньоторговельного балансу становив 10 млн. польських золотих.

Суб'єктами зовнішньої торгівлі були переважно магнати, які мали економічні переваги над купцями і шляхтою, оскільки були звільнені від сплати мита на внутрішніх шляхах, при експорті й імпорті товарів, користувались безплатним гужовим транспортом кріпаків. У 1568 р. сейм заборонив місцевим купцям займатися імпортом товарів.

Негативне значення для розвитку торгівлі мали: безліч державних і приватних митниць; зростання вартості мита, із 1629 р. *державне експортне мито (евекта)* збирали в обсязі 2–4% від вартості товару, в 1643 р. *імпортне мито (індукта)* встановили в розмірі 4% від вартості товару; масове поширення контрабанди через велике мито в умовах слабкої охорони державних кордонів; строкатість одиниць міри й ваги, характерних для того періоду (існували львівські, тербовлянські, галицькі та інші одиниці міри й ваги); зберігалися привілеї купецьких братств, так звані *гостинне право* і *право складу* (складське); примусове використання певних шляхів; європейська монетарна криза (зменшення срібла у монетах) у зв'язку з різким зростанням військових видатків у роки Тридцятирічної війни (1618–1648).

У роки Української козацької держави зовнішня торгівля набула нових перспектив. Б. Хмельницький ввів у 1654 р. нову систему митного оподаткування: два золотих

з кожних 250 золотих вартості товару, що було в 2,5 разу менше, ніж у польські часи. Гетьманські універсали заохочували імпорт товарів, обмежували вивіз коштовностей, коней, селітри, хліба в Польщу. Послабилися торгові зв'язки з країнами Заходу. Активно велася торгівля з Білоруссю, Молдовою, Туреччиною, Кримом. Царський уряд у 1649 р. дав дозвіл українським купцям на безмитну торгівлю в прикордонних російських містах. Такий самий дозвіл дав Б. Хмельницький російським купцям. Скасовувалося мито на зерно, сіль, що вивозили з Росії в Україну. В прикордонних російських і українських містах влаштовували гостинні двори для російських та українських купців. Україна експортувала худобу, конопляне прядиво, тютюн, горілку, віск, воєнну здобич, поташ.

Гетьманщина відновила традиційні зв'язки із *Західною Європою* через Гданськ, Кенінгсберг, Ригу, Сілезію. Пожвавилася торгівля сухопутним шляхом через Вроцлав. Українські купці збували свої товари (продукцію сільського господарства і промислів) у Франції та Голландії. Серед імпортованих товарів найбільше значення мали англійські, угорські, вроцлавські тканини, ґудзики, чоловічі та жіночі панчохи, скрипки, фарфор, косметика, зброя, медикаменти, книги, мідь, географічні карти, сільськогосподарські знаряддя, вино, овочі та фрукти.

У торгівлі з *Росією* важливе значення мав експорт горілки та селітри. Царський уряд заборонив продаж горілки на території Росії. Проте старшина, багаті купці вивозили і продавали горілку в центральних районах Росії, де вона коштувала дорожче. Для потреб армії її закуповувала держава. Козацька старшина і купці монополізували продаж у Росію селітри, а Російська держава – право на її купівлю.

Зберігала значення торгівля з *Туреччиною і Кримом*. В експорті переважали продукти рослинництва і тваринництва, вироби ремесел, зброя. Купці з турецьких і кримських земель привозили кумачі, папір, шовк, каву, сап'ян, ладан, бакалію, вина, волоські горіхи тощо.

Українські купці займалися посередницькою торгівлею на великій території від Гданська і Кенінгсберга до Москви і Чорного моря. У другій половині XVII ст. за гетьмана Д. Многогрішного була започаткована поштова справа.

Російський уряд проводив протекціоністську зовнішньоекономічну політику. Самостійність української торгівлі була знищена. Українські купці платили особливе мито на користь російської скарбниці, а в російських портах за цей самий товар мито брали знову. На українських прикордонних пунктах російські військові застави контролювали український торговий рух. У 1724 р. податок на імпорт товарів на українську територію збільшився до 10–37%. Щоб зменшити конкуренцію українського тютюну і горілки, російський уряд обклав їх додатковим митом у 30%. У 1727 р. мито на імпорт було передано на відкуп російським купцям і спрямовувалося до царської скарбниці. У 1754 р. мито на експорт та імпорт українських товарів було скасовано, заборонено збір мита на території Гетьманщини, російським купцям дозволили відкривати лавки і магазини. Із 1771 р. російські купці могли вільно селитися в Україні, купувати будинки, інше нерухоме майно в Києві та Ніжині. Маніфест 1784 р. затвердив за російськими та іноземними купцями право на необмежену торгівлю в містах Південної України та Криму.

За Петра I почалася примусова переорієнтація торгових шляхів на Азов, Архангельськ і Ригу. Українські купці, щоб виїхати за кордон, змушені були заїжджати до Глухова і подавати гетьманській канцелярії опис товарів. Після скасування українських

паспортів у 1722 р. дозвіл видавав російський комендант, а потім губернатор у Києві, огляд товарів проводили в Брянську. Забороняли вивозити за кордон збіжжя і завозити дорогі тканини, панчохи, цукор, фарби, полотно, білизну, тютюн, карти, сукно. Росіяни скуповували українські товари за дешевими цінами, а потім продавали їх за кордон.

Наприкінці XVIII ст. Україна втратила статус самостійного суб'єкта міжнародної торгівлі. Українське купецтво було витіснено з міжнародної торгівлі, займалося дрібною торгівлею в межах України, посередницькою діяльністю.

У другій половині XVII ст. – XVIII ст. у Речі Посполитій Польській обсяги зовнішньої торгівлі на західноукраїнських і правобережних землях були незначними. Наприклад, зовнішній товарообіг Львова у XVIII ст. зменшився в 6 разів, а експорт товарів – у 29. Шляхта продовжувала користуватися правом безмитної торгівлі до 1764 р., коли сейм надав їй дозвіл на заняття торгівлею. Центром транзитної торгівлі між Заходом і Сходом було м. Броди. Розвиток поштової справи почався наприкінці XVIII ст. У Галичині за 1775–1795 рр. було створено 77, у Буковині – 12 поштових станцій, що перебували в державному управлінні.

8.2.5. Фінансово-грошові системи на території України

Для грошового обігу на польсько-литовських землях характерним був біметалізм – використання як золотих, так і срібних монет, які оцінювалися стихійно, за ринковою вартістю вміщеного в них металу. У XVI ст. в обігу залишалися срібні празький грош, польський грош і півгрош, таляр (27 г), золотий угорський дукат (3,5 г), литовський та польський динарій. У 1526–1528 рр. було запроваджено як основну монету золотий дукат (флорин), що дорівнював 30 срібним грошам. Флорин прирівнювали до польського золотого як розрахункової одиниці (не випускався монетою). Реальною срібною монетою золотий став у 1564 р. («півкопка»).

Грошова реформа С. Баторія в 1578–1580 рр. створила єдину монетну систему в Речі Посполитій Польській. Основними монетами стали шеляги (соліди), грош, три- і шестигрошовики, півторагрошовики, з 1580 р. – польський золотий або таляр (30 грошів або 60 півгрошів). Випускали легкі таляри (12,5 г чистого срібла) і важкі, або імперські (25,2 г чистого срібла). Поширилися також західноєвропейські таляри і дукати. У 1660-х рр. почали випускати мідні шеляги (боратинки) і неповноцінні золоті з міді та срібла – тинфи (від прізвища монетника Анджея Тинфа).

Є свідчення, що Б. Хмельницький карбував власну монету, однак вона не була введена в обіг.

У Гетьманщині утвердилася російська грошова система: копійка, гривеник, рубль, золоті червінці, 10-рублеві імперіали, 5-рублеві півімперіали, паперові гроші (асигнації). Виникла назва «карбованець», коли протягом кількох десятиріч випускались рублеві монети з косими виїмками (карбами) на ребрі замість написів.

Розвивалися кредитні операції. Наймасовішими були короткостроковий споживчий кредит і комерційний кредит на великі суми. В XVIII ст. позики до 100 золотих становили абсолютну більшість кредитних операцій. Зафіксовано чимало випадків заборгованості міських магістратів, які за борги розплачувалися громадськими землями, сіножатями, поступались вільностями.

Лихварство було поширене серед представників різних верств населення (купці, орендарі, корчмарі, старости, війти). Найбільшими лихварями були вірменські та єврейські купці, єврейські міські громади (кагали). Позичковий відсоток був високим – від 8 до 20% на рік, а на короткострокові періоди – 50–100%, часто борг виплачували у натуральній формі (передача землі у користування). Кредитними конторами були католицькі костьоли й монастирі, православні братства. В Українській козацькій державі був обопільний кредит у зовнішньоторговельних операціях. Українські купці отримували його в Польщі, Німеччині, західноукраїнські купці брали українські товари в кредит. Лихварство негативно впливало на розвиток економіки краю, виснажувало її.

У Російській державі мали право користуватися позиками лише великоросійське дворянство, іноземці, які перебували в постійному підданстві та мали нерухоме майно.

Відбулися зміни в бюджетно-податковій системі. У *Великому князівстві Литовському* статут 1529 р. звільнив шляхетських підданих від будь-яких податків і повинностей на користь князя й адміністрації. В князівських маєтках згідно з «Уставом на волоки» одиницею оподаткування був селянський двір замість дворища. Поширились податки залежно від заняття населення: медом і воском за їх збір, хутром за полювання на звіра, десятиною за вилов риби тощо.

У *Польському королівстві* основним щорічним податком був *поземельний* – ланове з селянської надільної землі. Розміри його протягом XVI ст. збільшились з 12 до 30 грошів з лану, а для мало- і безземельних селян – від 20 до 30 грошів з господаря сім'ї. Жителі міст платили *шос* в обсязі 2 грошів з кожної гривні вартості нерухомого майна. Єдиним непрямим податком був акциз на алкогольні напої. Сейми встановлювали додаткові мита. Джерелом державного скарбу (1563) був постійний податок – *кварта* як четверта частина доходів від королівських маєтків і мита, що йшов на утримання найманого війська, доходи від соляних і свинцевих копалень.

Після Люблінської унії (1569) у всіх українських землях поширилася польська фінансова система. В 1629 р. у Речі Посполитій Польській проведена реформа податкової системи. Замість ланового і шоса введено *подимний податок* від 1/2 до 3 польських золотих. Одиницями оподаткування були «дими», або житлові будинки селян, міщан і євреїв. Ремісники з 1632 р. платили окремий податок. Стація на утримання війська в 1649 р. замінена грошовим податком – *гіберною*. Скарбниця отримувала доходи від вироблення та продажу алкогольних напоїв (*чопове*), стягування державного мита (*евекта, індукта*).

В *Українській козацькій державі* фінанси контролював гетьман. Вони були невіддільні від його приватного господарства. За Б. Хмельницького доходи державного скарбу становили сотні тисяч золотих. Джерелами доходів були надходження: а) від колишніх земельних володінь Польської держави, магнатів, шляхти і католицького духовенства; б) колишніх королівських та магнатських промислів; в) торгівлі у вигляді експортного та імпорного мита і ярмаркових зборів; г) збирання податків з населення: побору або подимного, на утримання війська; д) акцизу на спиртні напої, що мав назву «показанщина»; е) військових походів, викупу за полонених. Податковими станами були селяни та міщани. Козаки сплачували лише показанщину.

З 1665 р. збирали податок з млинів, так званий мірчук, для забезпечення хлібом російської армії (1/3 від помолу). Видатки державного скарбу спрямовували на дипломатичні справи, утримання війська та вищої адміністрації.

Першу спробу відокремити державний скарб від гетьманських доходів зробив гетьман І. Брюховецький (1663–1668). Він установив посаду генерального підскарбія, намагався передати українські фінанси Московському царському скарбу, що започаткувало втручання у фінанси України.

Мазепинці за кордоном були змушені витратити свої кошти на державні справи. Конституція, складена П. Орликом у 1710 р., відокремлювала державний скарб від гетьманських доходів і передавала в управління генеральному скарбникові, на утримання гетьмана виділяла спеціальні доходи, зменшувала податки, скасовувала збори на утримання війська.

У Гетьманщині податкова система була натурально-грошовою, охоплювала податки на споживання та промисли, показанщину (0,5–1 руб. за казан), грошові ринкові збори, індукту та евекту, за продаж горілки, на привізну сіль, перевізне через річки, куничне з весілля тощо. Впродовж 1716–1783 рр. постійним податком були так звані консистенські дачки – утримання російської армії (1 руб. з кожного двора). Населення Гетьманщини виконувало повинності: надання коней, обозна служба, роботи на будівництві. Наприклад, за період Російсько-турецької війни 1735–1741 рр. повинності українців оцінюються в 12 млн. руб.

Поширеними були *оренди* – передача державою приватним особам монополії на продаж певних товарів. Відкупник вносив до державного скарбу встановлену суму, а потім стягував її з населення. Оренди поширились у двох формах: на відкуп передавали всі збори на визначеній території; надавали право монопольного продажу одного чи кількох товарів. В оренду були передані продаж горілки, тютюну та дьогтю.

У роки правління Першої Малоросійської колегії (1722–1727) та «Правління Гетьманського уряду» (1734–1750) було встановлено контроль над фінансами України. Інструкції регламентували збирання податків, збирачі яких щомісяця і поквартально звітували перед російським урядом. У 1725 р. до Росії відіслано 244255 руб. податків.

Гетьман Д. Апостол (1727–1734) реорганізував українські фінанси, відновив посаду генерального підскарбія, відокремив державний скарб від приватних коштів гетьмана, встановив окремий державний бюджет («військовий скарб»). Проте державний скарб залишався під контролем російського уряду. Зі скасуванням в Україні гетьманства в 1764 р. фінанси України остаточно стали складовою фінансової системи Російської імперії.

У 1783 р. відбулися зміни в податковій системі. *Подушний податок* поширили на всю Україну. З селян і козаків збирали по 1 руб. 20 коп., з купців – 1% від заявленого капіталу, з поміщицьких і монастирських селян – по 72 коп. на рік. Дворянство та духовенство були звільнені від сплати прямих податків. Після секуляризації монастирського землеволодіння селян цих маєтностей віддали в казенне управління і, крім подушного, вони платили податок 1 крб.

8.2.6. Господарство Запорізької Січі

Запорізька Січ – «Вольності Війська Запорізького» – в історичній літературі оцінюється як демократична республіка за формою, самоврядна військово-політична організація народної самооборони з комбінованою громадсько-індивідуальною господарською системою, яка ґрунтувалася на засадах особистої свободи козаків, демократії, самоуправління, федералізму та економічного лібералізму.

Територія Запорізької Січі охоплювала землі на південь від річок Тясмина і Орелі (у межах сучасної Запорізької, Дніпропетровської, Донецької, Миколаївської, Кіровоградської, Одеської областей). Після повернення козаків у 1734 р. з підданства Туреччини завершився перехід від насильницького здобичництва до мирного господарювання. Землі Запорізької Січі освоювали методом народної колонізації. У 50-х рр. XVIII ст. царський уряд почав їх заселяти сербськими і німецькими колоністами. Поселенців вважали державними селянами, вони отримували землі на основі спадкового володіння в обсязі 26–30 десятин, грошові позики, право продажу горілки, солі, безмитної торгівлі із закордоном. Після зруйнування Січі (1775) 4–5 млн. десятин землі було подаровано царським вельможам. Кожен дворянин міг отримати 1500 десятин, якщо за кілька років заселить на ній не менш ніж 13 подвір'їв селян.

Господарство запорізького козацтва складалося з двох секторів: січового та індивідуального, які організовувалися у паланках – адміністративно-господарських територіях (у різні часи налічувалося від 5 до 8). Центром паланки була слобода, де розміщувалася адміністрація на чолі з полковником. В історико-економічній літературі питання земельної власності на Січі є дискусійним. Більшість учених вважає, що земля на основі феодалного права належала Кошу Запорізькому як власність усіх козаків, які мали право землекористування, не могли без згоди кошової старшини землю продавати, закладати, передавати у спадок.

Січове господарство поділялося на загальносічове та курінне. Кіш як центральний запорізький уряд утримував загальновійськові табуни коней, череди худоби, отари овець і торгував ними з Польщею, Гетьманщиною і Росією. Кожен із 38 куренів (своєрідна казарма, в якій постійно проживали козаки) був самостійною економічною одиницею Січі, мав власне майно і доходи, користувався рибними угіддями, пасовищами та сіножатями, котрі щорічно жеребкуванням переділяв Кіш.

Індивідуально-трудовою діяльністю займалися сімейні козаки, яких називали гніздюками, та селяни. Вони жили на території паланок у зимівниках (хуторах) і слободах. У 1775 р. при зруйнуванні Січі було описано 45 сіл і 1601 зимівник. Мешканці слобід поділялися на дві громади: козацьку і селянську (посполиту). Будівлі, худоба, пасіки та інше майно становило приватну власність. Зимівники засновували на правах вільного першого займання земельної ділянки, яке мало юридичну силу і не обмежувалось. Проте пізніше право заснувати хутір надавав Кіш. Відбувався поступовий процес перетворення загальнокозацької земельної власності у приватну. Виробництво ґрунтувалося на власній та найманій праці. Лише незначна частина зимівників мала товарний характер, більшу частину становили невеликі напівнатуральні господарства. В економічній літературі індивідуальний сектор запорізької економіки характеризують як самозабезпечувану економіку прожиткового мініму-

му. Козаки займались землеробством, тваринництвом, рибальством, полюванням, бортництвом і пасічництвом.

Внутрішня торгівля була дрібнотоварною, обмежувалася продуктами харчування та предметами побуту. Існували базари, лавки, ятки, шинки, заїжджі двори, торгові ряди. *Зовнішня посередницько-транзитна та самостійна торгівля* мала велике значення. Запорізька Січ торгувала з Лівобережною та Правобережною Україною, Польщею, Росією, Туреччиною. Ввозили предмети першої необхідності в козацькому житті, зокрема зброю і кінську зброю, а також лимонний сік, оливи, камфору, скло, рідзинки, каву, горіхи. Торгували сіллю, рибою, кінями, худобою, хутром, шкірою, полотном, залізом, канатом. Частина товару була безпосередньо з Січі, частина – з України на основі посередницької торгівлі. Зберігався вільний продаж спиртних напоїв. Обсяг зовнішньої торгівлі Запорожжя у середині XVIII ст. становив близько 1 млн. руб. Вона мала пасивний баланс: імпорт у сім разів перевищував експорт.

Фінансовою установою Запорізької Січі був Скарб, який функціонував як державна скарбниця. У ньому зберігалися гроші, різні цінності, що надходили в розпорядження кошового отамана і козацької ради, архів, військові клейноди, а також вогнепальна зброя та бойові припаси.

Джерелами скарбу були податки, натуральні та особисті повинності, плата за оренду, військова здобич, утримання польського короля і російського царя. Податки стягували через ціни на товари, з доходів від промислів і сільськогосподарської діяльності (військовий оклад, подимне, господарська десятина і медове, мостове, мито). Козаки не сплачували податків на споживчі товари, на відміну від некозаків. Кіш тимчасово або постійно звільняв від податків заслужених або збіднілих козаків. Вчені вважають, що в 1775 р. при ліквідації Запорізької Січі її річний бюджет становив 200 тис. руб., у валюті початку 90-х рр. XX ст. він оцінюється в розмірі 10–12 млн. дол. США.

У грошовому обігу були російські гроші, турецькі леви, австрійські й голландські талери, єфимки. Здійснювалися значні кредитні операції та продаж цінностей з відстрочкою платежів. При ліквідації Січі в інвентарних описах конфіскованого майна старшини разом із готівкою зазначені векселі й боргові розписки на тисячі карбованців.

8.3. Меркантилізм у суспільно-економічній думці України. Започаткування демократичної течії української суспільної думки

Економічну думку України польсько-литовської доби представляють два найвизначніших мислителі – **Станіслав Оріховський-Роксолан** (1513–1567) та **Іван Вишенський** (близько 1550–1620). Їхні економічні погляди заклали основні засади демократичної економічної думки в умовах панування феодальної системи господарства та повільного розвитку товарно-грошових відносин.

С. Оріховський народився у сім'ї священика в селі Оріховці Перемишльської єпархії. Із 16 років здобував знання у різних містах Європи. Його світоглядні думки відображені в листах, зверненнях, роздумах, адресованих світським і духовним правителям.

Аналізуючи проблему суспільного добробуту, С. Оріховський сформулював шляхи його досягнення:

- Розвиток освіти і науки. Правитель держави, на думку С. Оріховського, тільки тоді зможе належно правити, коли оточить себе розумними і освіченими радниками. Він закликав створювати школи та гімназії, адже освіта і наука застерігають молодь від поганих вчинків і стануть запорукою продуктивної праці – основного фактора економічного зростання.

- Активна позиція вільної людини. С. Оріховський писав, що ні харчі, ні розкоші чи матеріальні вигоди не замінять свободи, яка дає простір для людської діяльності.

- Поділ праці на основі природної обдарованості людей. Визнавав необхідність і природність поділу суспільства на стани: хліборобів, духовенство та лицарський. Кожен повинен займатися своєю працею.

- Недоторканність приватної власності та приватновласницький інтерес. Наголошував, що надмірна схильність до приватного перетворює людину на раба. Надмірна захопленість власним добробутом призводить до нехтування видатками на суспільні справи, зокрема на оборону. В цьому він вбачав одну з причин недержавності українських земель. Охоронцем приватної власності мають бути держава і закон.

- Необхідність оподаткування кожного громадянина незалежно від майнового стану. Одночасно радив залишати неоподаткованою ту частину майна, що є основою економічного зростання.

- Нагромадження грошей, які є «жилами всіх добре ведених справ». Писав про посилення майнової диференціації між магнатами і шляхтою, селянами і шляхтою.

- Патріотизм і морально-етичні цінності.

Соціально-економічний зміст мають праці **Івана Вишенського**. Він родом із містечка Судова Вишня на Львівщині. Майже 40 років був монахом Афонського православного монастиря в Греції, зрідка навідувався в Україну. Однак у публіцистичних працях і листах звертався до історії України, особливо активно після Берестецької унії (1596). Свої найвизначніші твори (1597–1601) український мислитель упорядкував в окремі «Книжці», в якій під релігійною оболонкою приховані філософські, політичні й економічні погляди.

І. Вишенський протиставляв «справжнє» православно-християнське і єретичне сприйняття дійсного буття. Виступав проти нечесного нагромадження багатства, зокрема православним духовенством, яке, на його думку, багато уваги приділяло фільварковому господарству. Закликав церкву звільнитися від впливу земельних магнатів, а монастирі від фільварків, розпусти, лихварства. Схвалював соціальну рівність, засуджував розкіш і добробут вищого духовенства та злидні православних християн.

Український вчений С. М. Злупко вважає, що економічні медитації С. Оріховського та І. Вишенського – яскраве свідчення стану й орієнтації української суспільно-економічної думки середини XVI ст. – початку XVII ст. С. Оріховський, формуючись під впливом європейських реформаційно-ренесансних рухів, обстоював освіту, науку та економічний поступ. Економічні погляди І. Вишенського були сповиті православ'ям, яке відвертало від активної господарської, освітньої та ремісничої творчості.¹

¹ Злупко С. М. Історія економічної теорії : підруч. / С. М. Злупко. – [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2005. – С. 115.

У середині XVII ст. меркантилістські ідеї знайшли своє втілення в політиці Б. Хмельницького (1595–1657) – гетьмана української держави Військо Запорозьке. У своїх універсалах і листах він велику увагу приділяв питанням зовнішньої торгівлі України, формуванню національного купецтва. Так, у серпні 1649 р. гетьман універсалом дозволив вільну торгівлю ніжинському купцеві Гнатові Івановичу. У листах (17 липня і 1 грудня 1650 р.) Б. Хмельницький звертався до Путивльського воєводи Семена Прозоровського та белгородського воєводи Рєпніна-Оболєнського щодо врегулювання українсько-російських торговельних відносин на пограниччі. Спеціальним універсалом від 16 червня 1657 р. Б. Хмельницький дозволив купцям-грекам Павлові й Степанові Юр'євичам безмитну торгівлю. У червні 1653 р. гетьман видав універсал про заборону вимагати будь-яку данину від київських міщан. Для заохочення торговельної діяльності гетьманське управління видавало універсали про охорону особи, товарів і майна купців, надавало купцям привілеї при продажу товарів, нерідко звільняло їх від торговельного мита. На пільгових умовах купецтво користувалося міським торговельним інвентарем, будівлями, спорудами, могло зводити нові торговельно-промислові приміщення.

Б. Хмельницький проводив політику протекціонізму шляхом управління митними тарифами, звільнення золота, срібла й дорогоцінного каміння від імпортного мита, проте обкладання високим експортним митом. Одним з основних напрямків економічної діяльності Б. Хмельницького була також фінансова політика, яка зводилася до збільшення додаткового продукту та норми його нагромадження.

Прогресивний характер економічної думки відображає «**Літопис Самовидця**» невідомого автора, в якому розглянуто найважливіші соціально-економічні проблеми України періоду 1648–1703 рр. Автор «Літопису...» належав до тих нечисленних представників козацької старшини, які під впливом посилення соціальних антагонізмів у другій половині XVII ст. виступали за пом'якшення суспільних суперечностей і соціальну злагоду. Він засуджує економічне, національне та релігійне гноблення українського народу, виступає проти реставрації старих кріпосницьких порядків у Лівобережній Україні (Правобережна Україна залишалася під владою Польщі).

Ознаки меркантилістичної політики простежуються в діяльності **гетьмана Івана Мазепи**, який дбав про розвиток сільськогосподарського підприємництва, зокрема млинарства, ґуральництва, селітрового і поташного виробництва.

Виразником ідей меркантилізму є видатний українець **Феофан Прокопович** (1677–1736) – філософ, педагог, політик. Він навчався у Києво-Могилянській академії, був її професором і ректором, у 1716 р. за наказом російського царя виїхав до Петербурга, ставши там найближчим радником імператора у проведенні реформ в освіті, церкві, економіки на засадах меркантилізму.

Ф. Прокопович був палким і переконаним прихильником принципів та практики абсолютизму – необмеженої царської влади, а тому висунув концепцію її «божественного» походження та природності поділу суспільства на стани. Як прихильник меркантилізму Прокопович проповідував політику активного господарського та торговельного балансу, якого, на його думку, можна досягти шляхом розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, шляхів сполучення, вдосконалення системи державних органів управління та економічного протекціонізму. Розвинена

економіка, як вважав Прокопович, – запорука загального добробуту та соціальної злагоди. Вважав, що людина повинна бути корисною державі: не давні привілеї, а чесна праця повинна визначати місце людини в суспільстві. Вороже ставився він до аморальних способів збагачення, радив дбати про господарський інвентар, заводити книгу прибутків і витрат.

Економічну науку розглядав у контексті етики, яка включає «моністику, економіку і політику». Моністика, на його думку, – це етика, яка вчить про звичаї взагалі, економіка вчить як організувати домашнє господарство, політика вчить як управляти державою. Наведений поділ етики на моністику, економіку і політику можна вважати українським варіантом поділу науки на вступ до економічної теорії, мікро- і макроекономіку.

Консервативні економічні погляди козацької старшини відображають твори так званих «старшинських літописців», передусім **Григорія Граб'янки** та **Самійла Величка**. Обидва всіляко намагалися довести, що козацька старшина походить із шляхетного староруського войовничого роду, а тому в законодавчому порядку має бути прирівняна в правах до російського «благородного» дворянства. «Старшинські літописці» виступали за відновлення феодальних відносин та встановлення повної влади української шляхти над кріпосними селянами.

Джерелом соціально-економічної думки є «Депутатские указы и всеподданнейшие челобитья от шляхетства Малороссийской губернии» і «Депутатские указы и всеподданнейшие челобитья от дворян Слободской Украины» – прохання української шляхти до *Комісії зі складання Нового уложенія*, створеної Катериною II для перегляду Соборного уложенія 1649 р. Змістом наказів є клопотання щодо надання прав російського дворянства українській шляхті та козацькій старшині. На засіданнях Комісії розглядалися також питання становища селян, забезпечення можливостей для ефективної господарської діяльності шляхти та купецтва, зокрема вимоги свободи винокуріння, надання пільг у торгівлі сіллю, пом'якшення мита, заснування у Гетьманщині Дворянського банку.

Ліберально-демократичні ідеї характеризують філософа, правознавця і народного просвітителя XVIII ст. **Якова Козельського** (1727–1795). Як депутат від українських земель до Комісії зі складання Нового уложенія він вимагав негайного звільнення селян від кріпосницького гніту і критикував ліберальні погляди щодо реформування кріпосницьких відносин за допомогою просвітницької діяльності: поміщики повинні зрозуміти всю жахливість кріпацтва і становища кріпаків для того, щоб звільнити селян; селяни ж мають зрозуміти всю ганебність становища рабів і усвідомити необхідність здобути свободу. На його думку, не освіта є передумовою свободи народу, а свобода є передумовою розвитку освіти. Пропонував поміщикам надавати селянам право особистого і спадкового користування землею, законодавчо встановити дводенну панщину, два дні – для виконання селянами державних обов'язків, ще два дні – для особистих потреб, сьомий же день віддавати богослужінню.

Я. Козельський одним із перших в Україні досліджував економічні категорії простого та розширеного відтворення. Перше він розумів як виробництво без прибутку, а друге – розширення виробництва за рахунок посилення експлуатації

кріпосних селян. Аналізуючи проблеми праці, він поділив її на «зрівняну», тобто необхідну, і «дарункову», або додаткову. Під «дарунком» розумів частину виробленого продукту праці, яку його виробники, селяни та ремісники віддавали безоплатно власникові засобів виробництва чи землі. Як вважав Я. Козельський, праця – це єдине джерело багатства, однак праця кріпака втрачає ефективність внаслідок його незацікавленості в результатах виробництва. Для збільшення суспільного багатства мислитель пропонував запровадити обов'язкову і загальну примусову трудову повинність для всіх працездатних, у тому числі шляхтичів, а продуктивність праці підвищувати засобами морального та матеріального заохочення. Я. Козельський раніше за А. Сміта відкинув твердження фізіократів про сільськогосподарську працю у землеробстві як єдине джерело утворення «чистого продукту». *Праця, як стверджував український філософ, є джерелом багатства в будь-якій сфері виробництва.*

Соціальним ідеалом українського філософа було суспільство рівноправних людей на принципах соціальної, політичної, правової та господарської свободи. Мислитель був переконаний, що рівна праця забезпечить рівне споживання для всіх, життя в достатку і без злиднів. Ідею рівності Я. Козельський поширював і на власність. Кожна людина, як міркував він, має право на власність і на продукт своєї праці. Найбільш ефективною формою власності філософ вважав дрібну приватну власність, а спонукальним мотивом господарської діяльності дрібного власника – особисту вигоду. При цьому Я. Козельський стверджував, що найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми власності є її рівномірний розподіл між дрібними власниками.

Радикальні заходи пропонував депутат Комісії зі складання Нового уложення **А. Алейников**. Він критикував у своїх виступах кріпосницькі порядки, намагався розкрити причини тяжкого становища найбідніших верств населення (селян, рядових козаків та міської голоти), ставив питання щодо ліквідації кріпацтва. З метою підвищення ефективності промислового виробництва А. Алейников пропонував використовувати вільнонайману працю, а не працю кріпаків.

Центральне місце в економічних поглядах **Григорія Сковороди** (1722–1794) займає проблема людини та роль праці в її житті. Він стверджував, що кожна людина повинна пізнати власну внутрішню природу, яку визначає здатність до праці. Пізнавши свою внутрішню сутність, людина повинна вибрати собі гідне заняття, до якого вона найбільш схильна, в якому може найповніше розкрити свої здібності. Пізнання людиною своєї внутрішньої природи та вибір роду діяльності за здібностями робить працю радісною, суспільно корисною, а людину – щасливою. Праця є основою добробуту, початок і кінець радощів і смутку людини, суспільства. Він засуджував і висміював у своїх творах марнотратство та дармоїдство, паразитизм і прагнення непомірного збагачення в українському суспільстві. Ці вади негативно впливають на людину, яка втрачає людську сутність і гідність.

Г. Сковорода мав величезний вплив на своїх сучасників і на наступні покоління українців своєю етичною наукою та власним життям. Сучасники бачили в ньому «мандрівну академію», а його самого вважали за університет. Він мав багато учнів, яких називали «сковородинцями», вважали добрими та порядними людьми.

8.4. Господарство України в останній третині XVIII ст. – середині XIX ст.

Економічний розвиток українських земель визначався складною взаємодією різних чинників, співіснуванням феодально-кріпосницької та ринкової економіки. У першій половині XIX ст. продовжувався процес формування основних ознак ринкового господарства: капіталістичної приватної власності та вільного підприємництва в усіх сферах економіки, самостійних товаровиробників як суб'єктів економіки, фінансово-грошової системи, національних ринків і ринкової інфраструктури. Становлення ринкової економіки гальмували феодально-кріпосницькі відносини, пережитки яких залишилися і після скасування кріпосного права в 1861 р., низька товарність сільського господарства, повільне формування підприємницької верстви, збереження дворянських привілеїв, низький життєвий рівень населення та обмежений споживчий ринок.

8.4.1. Промисловість Східної та Західної України. Особливості промислового перевороту

У Східній Україні промисловий переворот почався в 30–40-х рр. і продовжувався до 70–80-х рр. XIX ст. Виокремлюють два його етапи: 30–40 рр. XIX ст. – 1861 р. – криза феодально-кріпосницького господарства та розвиток ринкових відносин; 60–80 рр. XIX ст. – утвердження економіки вільної конкуренції. Промисловий розвиток визначався економічною політикою Російської імперії.

Політичні, економічні та соціальні передумови промислового перевороту. Промисловий переворот почався в умовах феодально-кріпосницької системи господарства, яка перебувала у стані кризи. Проте і після скасування в 1861 р. кріпосного права залишилися пережитки феодальних відносин, які негативно впливали на розвиток ринкової економіки.

Повільний процес первісного нагромадження капіталу. Українська буржуазія лише зароджувалась, національних капіталів практично не було. В 1832 р. серед промисловців було 28,7% українців. Купців першої гільдії не було. Українські підприємці Яхненки, Симиренки, Терещенки почали опановувати цукрову промисловість. В умовах кріпосного права ринок вільнонайманої робочої сили не склався. Найманими робітниками на купецьких мануфактурах були переважно кріпосні селяни на грошовій ренті, що становила частину їх заробітної плати.

У промисловості мануфактуризація не завершилася. Переважали домашня промисловість і кустарне виробництво в селах, ремесло у містах. У розвитку мануфактур відбувались кількісні та якісні зміни. Їх кількість (без винокурень) зросла з 200 у 1793 р. до 649 у 1830 р. (третина від загальної кількості російських мануфактур). Домінували державні та вотчинні підприємства. Кріпосні мануфактури повільно еволюціонували в капіталістичні. В 1828 р. кількість купецьких мануфактур становила 46,2%. Частка найманої праці збільшилася до 25,6% від загальної кількості робітників (переважала у харчовій промисловості). Сформувалися кадри постійних робітників. Почали використовуватися ремісничі та механічні робочі машини, закуплені у Великій Британії. Однак цей процес не став систематичним і послідовним.

Галузеву структуру виробництва характеризує поширення обробної промисловості: насамперед харчової, сукняної, металургійної, машинобудівної, та становлення кам'яновугільної.

Організація сільського господарства ґрунтувалася на кріпосній праці. Одночасно підвищувалась його товарність, розвивалася спеціалізація окремих районів, упроваджувалися посіви технічних культур, зростала майнова диференціація селянства. Земля стала об'єктом купівлі та продажу. Аграрна реформа в 1861 р. ліквідувала феодално-кріпосницькі відносини, але капіталізація сільського господарства відбувалася повільно.

Формування *внутрішнього ринку* завершилося в середині XIX ст. Україна була передусім ринком збуту російської промисловості. Ринкова інфраструктура розвивалася повільно.

У суспільстві *поширилась ідея «аграрності» російської економіки*. Політика Романових відповідала інтересам дворянства, допомога підприємству була незначною.

Підсумком промислового перевороту було формування аграрно-індустріальної економіки. У 1870–1880-х рр. у структурі матеріального виробництва промислове становило 28,1%, сільськогосподарське – 71,9%.

Збільшувалися інвестиції у промисловість. У 1870 р. вони досягли 28,1%, у 1880 р. – 32,4% від загальної кількості інвестицій у народне господарство.

Промисловий переворот завершився у харчовій галузі та легкій промисловості. У кам'яновугільній промисловості зберігалася ручна праця. Фабрично-заводське виробництво почало переважати тільки у 1890-х рр.

На першому етапі промислового перевороту капіталістичні підприємства домінували – 94,2% від загальної кількості підприємств, фабрики становили лише 15, частка вільнонайманої праці збільшилась до 74%. Дворяни зберегли монопольне становище в цукровій та горілчаній промисловості. У пореформений період (на 1869 р.) кількість підприємств становила 3712, кількісно переважали невеликі. Великі підприємства засновували як акціонерні або перетворювали на них.

У галузевій структурі промисловості співвідношення вартості виробництва галузей групи «Б» і «А» у 1870 р. становило 81,9% і 18,1%, у 1890 р. – відповідно 75,8% і 24,2%. Кількість зайнятих працівників у цих галузях характеризують такі показники: 81,2% і 9,2% в 1870 р.; 72,4% і 10,8% у 1890 р. від загальної кількості зайнятих у промисловості. У харчовій промисловості домінували цукрова (перше місце за обсягами виробництва), спиртова, борошномельна, тютюнова галузі, у текстильній – сукняна. Зросло значення добувної (кам'яновугільної і залізорудної) галузі, швидкими темпами розвивалися сільськогосподарське машинобудування і суднобудування, металургія. У 1868 р. в Україні працювало 78 тис. ремісників.

Промисловий переворот сприяв економічному зростанню міст, яких у 1885 р. налічувалося 165. У 1897 р. чисельність міського населення становила 13,6%, з них 35% проживало у Києві.

Почався процес формування промислових регіонів. До середини 40-х рр. XIX ст. майже 3/4 підприємств, що належали здебільшого поміщикам, були роз-

ташовані в містечках і селах. У 1850–1880-х рр. фабрики і заводи, власниками яких ставали купці, міщани і багаті селяни, будувались переважно у містах.

Індустріальна структура суспільства не сформувалася. Понад 78% робітників було зосереджено на Київщині та Лівобережній Україні. У 1890 р. в українській промисловості працювало 327,4 тис. робітників із 19,4 млн. робітників європейської частини Російської імперії. У середині ХІХ ст. українців серед підприємців було лише 22,2%, росіян – 52,6%, євреїв – 20,9%, іноземців – 1,9%.

Загальноімперського значення набули цукрова, тютюнова, спиртова та кам'яновугільна галузі. У всеросійському виробництві частка цукру в 1882–1885 рр. досягла 87,8%. Видобуток вугілля в Донбасі дорівнював 48% у 1890 р., і саме Донбас посів перше місце в Російській державі щодо розвитку кам'яновугільної промисловості. Зростало значення української металургії. В 1887 р. у південному регіоні було виплавлено 11,1% від загальноросійської виплавки чавуну. Борошномельна промисловість виробляла приблизно 26%, тютюнова – 20–40%, спиртова – 50% від загальноросійського виробництва.

Особливості промислового перевороту в Східній Україні:

- Промисловий переворот почався пізніше, ніж у Великій Британії, яка є прикладом класичної моделі промислового перевороту, і одночасно з Німеччиною.
- Почався промисловий переворот в умовах феодално-кріпосницького господарства, завершився в умовах ринкової економіки.
- Українська промисловість розвивалася як складова частина загальноросійської економіки. Темпи розвитку промисловості були швидшими, ніж загалом у Росії. Промисловий рівень України був значно нижчим, порівняно з європейськими країнами.
- Промисловий переворот почався в харчовій промисловості, а в країнах Західної Європи та російських губерніях – у текстильній.
- Промисловий переворот відбувався: а) класичним шляхом, коли капіталістичну мануфактуру реорганізували у фабрику; б) на основі переростання кріпосної мануфактури у капіталістичну, потім – у фабрику; в) шляхом новостворення часто як акціонерне товариство. Застосовувались машини англійського виробництва, власного верстатобудування не було.
- Буржуазія і пролетаріат формувалися як багатонаціональні. Так, у південних регіонах 90% робітників були росіянами.
- Держава активно втручалась у процес промислового підприємництва: здійснювала фінансування, казенні замовлення, політику протекціонізму.

Промисловість Західної України в історико-економічній літературі оцінюється неоднозначно. Більшість учених дотримуються погляду, що промисловий переворот почався в останній чверті ХІХ ст. і, поєднавшись із розвитком монополізації промисловості, не завершився до Першої світової війни.

Наприкінці ХVІІІ ст. – у першій половині ХІХ ст. стан промисловості характеризувався низьким рівнем ремісничо-мануфактурного виробництва. Налічувалося близько сотні мануфактур: до 20 металургійних, 7–10 скляних гут, фаянсова мануфактура, кілька десятків поташних буд, виробництв кремнію для рушниць, смоли, дьогтю, скипидару, мила, воску, свічок, паперу, близько десяти текстильних мануфактур, дві державні тютюнові мануфактури, кілька горілчаних і пивоварних підприємств, соляні

рудники і солеварні, друкарні. Лише окремі з них мали до 100 працівників, тютюнові – понад 400 осіб. У кожному фільварку були гуральні, пивоварня, водяний млин.

Аграрна реформа в 1848 р. не мала стимулювального значення для промислового розвитку. В 1850-х рр. засновано лише дві сірникові, дві машинобудівні, шкіряна мануфактури, паровий млин. Розвивалися нафтова та озокеритна галузі. Закрилися поташні, рудні, папірні. Парова техніка впроваджувалася повільно. У 1870-х рр. використовували 60 парових двигунів загальною потужністю 1,6 тис. к. с. Потужність парових двигунів у 1880 р. зросла до 3,4 тис. к. с.

Переважали дрібні підприємства. В 1870 р. у Галичині було 150 підприємств із 7 тис. робітниками. З них лише на 64 працювало понад 20 робітників, на 26 підприємствах – понад 50 робітників. З'явилися перші акціонерні товариства. В 1869 р. засновано Калуське акціонерне товариство з експлуатації калійних солей у Калуші та Стебнику.

Розвивалися такі галузі, як соледобувна, нафтодобувна та озокеритна, гуральництво, цукрова, легка, металургійна, машинобудівна, лісохімічна, нафтопереробна промисловості. Перша залізниця з'явилася у 1864 р.: Краків – Перемишль – Львів. Через п'ять років залізничну колію продовжили до Чернівців, а в 1880-ті рр. – через Стрий на Закарпаття. Згодом вона з'єднала Львів з тими українськими землями, що були у складі Росії. Залізниця не сприяла промислового піднесенню, а зробили Західну Україну легкодоступним джерелом сировини і ринком збуту для фабричної промисловості західних провінцій монархії Габсбургів.

Основну частину промислової продукції виробляли дрібні ремісничі та кустарні заклади. Однак ремесло не набуло достатнього розвитку. В 1841 р. у Галичині налічувалося лише 29,4 тис. ремісників. Ремесло і мануфактура не витримували конкуренції фабрично-заводської продукції німецьких і чеських провінцій Австрії. Зростання попиту на промислові товари задовольнялося значною мірою шляхом ввезення їх із західних районів Австрійської імперії.

Соціальна структура населення залишалась феодальною. В 1870 р. у промисловості було зайнято приблизно 110 тис. робітників. Більшість підприємств була розташована в селах і містечках.

Чинники, що негативно впливали на промисловий розвиток Західної України:

- центральна австрійська влада вважала українські землі природним ринком сировини та збуту товарів. Галицька адміністрація не займалася вирішенням питань промислового розвитку. Банки, створені на основі іноземного капіталу, не спрямовували кошти на розвиток промисловості;
- нестача інвестицій та зменшення зацікавленості в розвитку промисловості. Власники землі після аграрної реформи 1848 р., утративши дарову робочу силу, закривали підприємства і вкладали гроші (викупні платежі) здебільшого в сільське господарство;
- західноукраїнська промисловість була позбавлена податкових пільг, якими користувалися підприємства західних провінцій Австрії.

Світова економічна криза 1873–1875 рр. охопила промисловість Східної та Західної України. Нова криза і депресія продовжувалися у 1880–1886 рр. Вони пришвидшили процес індустріалізації народного господарства.

8.4.2. Організація та економіка сільського господарства в кінці XVIII ст. – першій половині XIX ст.

Україна була аграрною країною. У середині XIX ст. 74,5% усього населення займалося сільським господарством, серед українців – 87,5%. Зміни у сільському господарстві визначали пришвидшений розвиток товарно-грошових відносин і розклад феодально-кріпосницької системи господарства.

Аграрна політика Австрійської та Російської імперій спрямовувалася на збереження феодальної системи господарства.

В **Австрійській імперії** аграрне законодавство Марії Терезії та Йосифа II («терезіансько-йосифінські реформи») впродовж 1760–1780-х рр. скасувало кріпосне право і впорядкувало селянське землекористування. Селяни перестали бути особисто залежними від власника землі та прикріпленими до неї, отримали елементарні громадянські права, адміністративно-судову підпорядкованість державі, здобули право вільно пересуватися по країні та «ходити» на заробітки, займатися ремеслом, спадково розпоряджатися рухомим майном, одружуватися на свій розсуд, обирати професію, навчатися у школах. Встановлювали норми земельної ренти залежно від кількості землі, що була в селян у користуванні. Панщину обмежили трьома днями на тиждень від господарства. Скасовували дворові повинності, роботи за звичаєм, монополію домену на купівлю продуктів селянських господарств, право пропінатії. Селяни отримали право скажитись на пана. Було встановлено сільське самоврядування, очолюване виборним війтом. Землі феодального маєтку поділили на рустикальні (селянські) та домініальні (фільваркові). Було проголошено комутацію ренти на грошовий чинш. Розміри державних і урбаріальних (на користь пана-землевласника) повинностей не могли перевищувати 30% загального доходу від селянської землі (17,8% – на користь пана, 12,2% – держави). Селяни мали право «дотації» від власника землі на наділ, користування пасовищами і лісами, допомогу реманентом, опіку під час злиднів (так звані опікунські обов'язки). Проте поміщик залишався власником землі, зберігав верховну владу над особою селянина, міг вигнати його із землі, передати її іншому, користувався правом першості найму, платив за цінами, встановленими місцевою владою. У 1785–1788 рр. в Австрійській імперії проведено перший кадастр земель (йосифінська метрика). Шляхта і духовенство визначились як податкові стани. Встановили єдиний земельний податок для всіх категорій власності, а також норми прибутковості різних категорій земельних угідь.

Аграрне законодавство спричинило незадоволення шляхти. У 1790-х рр. почався період феодальної реакції, було відновлено колишні норми феодальної ренти і повинностей. Шляхта залишалась повним власником домініальних земель і верховним – рустикальних, намагалася позбавити селян права користування лісами та пасовищами. Селянин без дозволу поміщика не мав права залишити землю, а якщо отримував дозвіл на перехід в іншу домінію, був зобов'язаний знайти заміну.

У **Російській імперії** в 1837 р. створено Міністерство державного майна для вдосконалення управління державною власністю з метою зміцнення фінансів. Реформа 1839–1841 рр. дала змогу ліквідувати оренду державних маєтків, встановити податок на землю та доходи від промислів замість подушного, сприяла органі-

зації селянського кредиту, створенню виборних сільських і волосних управлінь, що залежали від губернських палат державних маєтків. У 1847–1848 рр. проведено інвентарну реформу поміщицьких селян Правобережжя. Землю, що була в користуванні селян, закріплювали за ними, спеціальні «інвентарі» регулювали повинності на користь поміщика. *Після проведення реформи 83,25% селян мали в користуванні присадибну та польову землю, 9,25% – садибу (городники), 7,5% селян були позбавлені наділів (бобилі).*

Руйнувався монопольний характер феодалної власності на землю. Вона була об'єктом купівлі-продажу. Російські закони дозволяли купувати землю міщанам, купцям і державним селянам. В Галичині у 1820 р. було дозволено купувати землю всім, у тому числі селянам. *У структурі земельних відносин переважало приватне феодалне землеволодіння: у складі Російської монархії – 68–75% залежно від регіону, у складі Австрійської імперії – 69–96%.*

Характерною ознакою феодалного землеволодіння були латифундії. На Правобережжі та Півдні більше половини землі належало великим власникам. Одночасно майже 53% дворян володіли до 20 кріпосних. У Галичині на одну домінію припадало в середньому 755 моргів землі (286 десятин). У Північній Буковині 77,75% усієї землі володів релігійний фонд, утворений у 1786 р.

Значним землевласником залишилася держава. У Галичині в 1773 р. була одержавлена Королівщина. В 1789 р. почався розпродаж державних (камеральних) маєтків. Якщо на початку панування Австрії в Галичині налічувалося 315 камеральних доміній, то в 1833 р. – 33. У 1774 р. проведено секуляризацію монастирського землеволодіння. Ліквідовано 54 монастирі. Священники греко-католицьких парафій та їхні родини звільнялися від панщини.

У соціальній структурі населення України більшість становили селяни, які поділялися на державних і приватних. Перед аграрною реформою 1861 р. у Наддніпрянській Україні це співвідношення дорівнювало відповідно 40,3% і 59,7% від усіх селян. Незначною була частина удільних селян. На західноукраїнських землях приватні селяни становили приблизно 70% населення.

Основним суб'єктом мікроекономічного рівня господарювання був феодалний маєток. У другій половині XVIII ст. – першій половині XIX ст. фільварково-доменіальне господарство остаточно перемогло. Співвідношення доменіальної та селянської надільної землі залежало від організації господарства. *Загальною тенденцією був процес обезземлювання селян.* В останній третині XVIII ст. на Лівобережжі в селянському надільному користуванні перебувало приблизно 75% приватної феодалної землі без лісів. Напередодні аграрної реформи 1861 р. цей показник зменшився до 33,8%. Землевласники володіли також лісами, а в Східній Україні – пасовищами і луками. В Галичині в користуванні селян перебувало 2/3 пасовищ і лук.

За підрахунками статистиків Полтавської губернії, для забезпечення потреб сім'ї та сплати податків потрібно було 5 десятин землі на ревізьку душу. Більшість селян України не мала прожиткового мінімуму і змушена була займатися побічними заробітками.

Працю селян організовували на основі відробіткової ренти. В середині XIX ст. відсоток панщинних селян становив у Правобережній Україні 97,4%, Лівобережній – 99,3%, Південній – 99,9%. За законом 1797 р., встановлено з *тягла* (селянської

сім'ї, яка складалася з чоловіка і жінки) щотижневу триденну панщину з вільною неділею, але фактично вона становили 4–6 днів. Були поширені денні «уроки» (відрядна форма праці), виконання яких займало 2–3 дні. Обов'язковими були додаткові повинності. Вартість панщинних повинностей учені оцінюють 14–16 руб. на особу. Селяни сплачували також натуральну і грошову ренти. Їх переводили у дворові, на місячину, вони працювали на підприємствах. У Галичині в середині XIX ст. для збільшення ренти наділи ділили між синами, хоча за австрійськими законами лише старший син мав право успадкувати землю. Повинності селян становили 69% від загального прибутку родини, з них 3/4 – панщина.

В організації сільського господарства зросло значення орендних відносин. В оренду здавали землі, право пропінанції, млини, ставки, промисли, збір повинностей. Система орендних і посесійних відносин негативно впливала на розвиток селянського господарства. Орендарі (посесори) порушували договори оренди і, як наслідок, їх господарювання призводило до розорення маєтків, про що свідчили багаточисленні судові справи.

Економічне становище селян було різним. Державні селяни Східної України вважалися особисто вільними. Вони сплачували податки (подушне, земські тощо), грошову земельну ренту, виконували рекрутську та підводну повинності. Пришвидшилася майнова диференціація. Окремі селяни володіли або орендували понад 100 десятин землі, займалися несільськогосподарською діяльністю. У 1801 р. державні селяни зрівнялися в правах з купцями і міськими жителями щодо придбання незаселених земель. У 1818 р. їм було дозволено влаштувати фабрики і заводи, в 1830 р. – розводити сади, городи на землях громади площею 1–3 десятини.

Приватновласницьким селянам дозволяли купувати землю на ім'я свого власника. Вони засновували підприємства з переробки сільськогосподарської сировини, орендували і здавали в оренду землю, використовували найману працю. Проте поміщики (поширилася російська назва) могли будь-коли забрати майно заможного кріпака. Збільшилась кількість безземельних селян і тих, хто мав лише присадибні ділянки. Наприкінці 50-х рр. XIX ст. у Лівобережній Україні вони становили відповідно 24% і 10%, у Правобережній – 7,5% і 9,25%.

У Галичині за період від земельного кадастру 1819 р. до земельного кадастру 1847–1857 рр. кількість селянських господарств зросла на 55%. При цьому 27,2% селянських господарств мали менш ніж 2 морги землі (морг – 0,56 га). Окремі повнонадільні селяни мали по 30–80 моргів землі. Такі господарства обов'язково використовували працю челяді (коморників без землі). У Північній Буковині повнонадільних господарств налічувалось 17,1%, у гірських карпатських селах – 35–43%.

Агрокультура сільського господарства характеризувалась повільним удосконаленням. Продовжувалось збільшення площі сільськогосподарських угідь. За 1778–1851 рр. посівні площі зернових на Півдні України збільшились у 25 разів. Техніко-технологічний рівень сільського господарства залишався доіндустріальним. Лише в окремих фільварках (економіях) почали використовувати фабричні знаряддя обробітку ґрунту – сіялки, віялки, жатки, кінні молотарки, переходили до багатопільної системи з повною ліквідацією парових полів, закладались елементи плодозмінної системи. Селянські господарства практично не мали змоги угноювати землю.

У *рослинництві* відбулися позитивні тенденції у структурі посівних площ. Пшениця посіла перше місце у Східній Україні (1/4–2/3 усіх посівних площ, зайнятих озимими і яровими культурами). Друге місце посіло жито, третє – овес і ячмінь. У Західній Україні переважав вівсяно-картопляний напрямок. Овес становив майже 40% від усього збору зернових, займав 46% посівних площ. Урожайність зернових залишалася низькою: 3–5,4 ц/га в 1860-х рр. Картоплю вирощували як продукт харчування та сировину для горілчаної промисловості. Основними технічними культурами залишалися тютюн, льон, конопля, хміль, цукровий буряк, соняшник, у передових господарствах почалося травосіяння: конюшини, віки, люцерни.

Значення *тваринництва* на Лівобережній та Правобережній Україні зменшилося внаслідок розширення зернового господарства. У Південній Україні розвивалося товарне тваринництво. В Галичині фільваркові господарства перебували на тваринницькій. Розводили сірих круторогих українських волів, корів; розпочалася племінна справа; зберігалось значення вівчарства.

Промислового значення набуло *садівництво*. Наприклад, з Харківської губернії свіжі та сухі фрукти вивозили до великоросійських губерній, у Новоросію, на Дон. Багато селян займалося бджільництвом.

Визначилася спеціалізація регіонів. На Лівобережжі та Слобожанщині вирощували більше озимого жита (до 50% посівної площі), поширювалось тютюнництво; на Півдні різко збільшились посіви ярої пшениці, переважало тонкорунне вівчарство; на Волині озима пшениця займала до 30% посівів. У Криму зросло розведення виноградників.

Головною економічною проблемою була організація раціонального прибуткового сільського господарства в межах феодальної системи. Поширювали наукове сільське господарство громадські (вільні) товариства сільського господарства. На території України в 1828 р. в Одесі засновано Товариство сільського господарства Південної Росії. У Галичині в 1839 р. створено Земельне кредитне товариство, яке в 1844 р. перетворилось у Крайову (Галицьку) ощадну касу, що надавала кредити землевласникам. У 1845 р. у Львові організовано культурно-освітнє Галицьке господарське товариство. Проте переважали традиційні методи ведення сільського господарства.

Сільське господарство набувало товарного, підприємницького характеру. Фільваркове господарство активно втягувалося в товарно-грошові відносини. У структурі доходів маєтку 60–70% становила товарна продукція рільництва і тваринництва, промислів і підприємств, лісового господарства, значення селянських повинностей зменшувалося. Панівне становище на внутрішньому і зовнішньому ринках мали великі господарства. Поступово в товарно-грошові відносини втягувалися середні господарства. Невеликі поміщицькі господарства зберігали натуральний характер, були мало пов'язані з ринком. У Російській державі в першій чверті XIX ст. скасовано всі обмеження щодо торгівлі поміщиків. На західноукраїнських землях шляхта зберігала монополію в торговій підприємницькій діяльності. Часто в особі дворянина поєднувалися поміщик-кріпосник, підприємець і торговець.

Ринковий характер мали всі галузі сільського господарства. Зерновий ринок формували приблизно 20% від загального виробництва зерна, з них 10% становило селянське зерно і 90% доменіальне. Експортували приблизно 2,5% врожаю, решту реалізовували на внутрішньому ринку (харчування міського населення і виробництво горілки). У Галичині зерно не витримувало американської та російської конкуренції, експорт мав спорадичний характер.

Торгове тваринництво розвивалося в Західній Україні. Коней і велику рогату худобу скуповували у Наддніпрянській Україні, відгодовували, а потім реалізували на ринках Австрії, Чехії, Моравії, Сілезії щорічно по 60–90 тис. голів. Продавали також масло, сир, шкури. Галицька шляхта створила великі випасові господарства, які здавалися в оренду для перегінної худоби з Росії в країни Заходу. Вовну реалізували на місцевому і зовнішньому ринках.

Продовжував розвиватися ринок найманої праці. В XIX ст. у Східній Україні став поширеним «відхід» на заробітки. Почалося переселення (стихийне і організоване) селян у Новоросійський край, Саратовську та Астраханську губернії, на Кавказ. У 1838–1852 рр. з Лівобережної України виїхало 58,5 тис. осіб. Проте, не отримавши реальної допомоги царського уряду, переселенці часто розорювались і поверталися назад у свої села.

У Галичині праця батраків-поденників в окремих фільварках домінувала. Челядь була також обов'язковим елементом повнонадільного селянського господарства. Кількість коморників-батраків становила майже 40% населення краю.

Аграрне підприємництво на фільварково-виробничій системі організації виробництва розвивалося повільно. Сільське господарство велося традиційно. Агротехнічні зрушення охопили незначну кількість феодалських господарств України. У власників землі не було двох головних передумов: основного і оборотного капіталу, вільної кваліфікованої робочої сили. В російській економічній літературі того періоду зазначалося, що основний капітал дворянських маєтків – це селяни-кріпаки («капітал знарядь»). У Східній Україні в 1858 р. 23,9% дворянських маєтків, а також 62% кріпаків, було заставлено.

У Західній Україні після 1815 р. під впливом міжнародної конкуренції шляхта для підвищення прибутковості своїх маєтностей посилила панщину. Загалом Галичина була сільськогосподарською провінцією Австрійської імперії, але економіка фільваркового господарства була депресивною.

Хід економічного розвитку України об'єктивно потребував скасування феодалської системи господарства. Заострилися соціальні конфлікти між селянами і землевласниками. Протистояння посилювали національні суперечності між інонаціональними панями та українськими селянами.

8.4.3. Аграрні реформи в 1848 р. і 1861 р.

В Австрійській імперії аграрна реформа була проголошена в ході революції 1848–1849 рр. Її зміст визначали закон від 18 березня 1848 р. для Угорщини і Закарпаття, закон від 17 квітня 1848 р. для Галичини, поширений за рішенням уряду від 1 липня 1848 р. на Буковину, закон від 7 вересня 1848 р. для Австрійської імпе-

рії. Останній розширював і уточнював попереднє законодавство. *Зміст аграрної реформи охоплює такі питання:*

- надання селянам прав громадянина держави;
- наділення селян землею;
- організація викупу «підданських обов'язків» (феодальної земельної ренти і повинностей) селян.

Селяни отримали права громадян держави. Поміщики втратили над ними верховну владу, звільнялися від «опікунських обов'язків».

Селяни ставали власниками рустикальної землі, яка була в їхньому користуванні до реформи. *Сервітуту* (обмежене право користування за певну плату чужим нерухомим майном, зокрема лісами, пасовищами, луками), якими до реформи спільно користувалися земельні власники і селяни, залишалися власністю перших. Селяни могли користуватися ними за відповідну плату на основі спільної угоди. Лише в 1853 р. за спеціальним законом установлено умови викупу або регулювання користування сервітутами.

Встановлювався порядок компенсації земельним власникам феодальних земельної ренти та повинностей. Так, 2/3 від їх вартості зобов'язувалася сплатити держава, одна третина оцінювалася як вартість скасованих «опікунських обов'язків». Право пропінатії зберегли, скасувавши практику примусової купівлі горілки і пива. При визначенні вартості феодальних земельної ренти та повинностей основою була їхня річна ціна, прийнята за 5% річних з капіталу, мінус вартість скасованих «опікунських повинностей» шляхти стосовно селян. Сума *індемнізаційних платежів* (викупних) становила 70% від вартості дореформених селянських повинностей і земельної ренти. Держава зобов'язувалася індемнізацію виплачувати 5-відсотковими облігаціями, які мали погашати державні кредитні установи впродовж 40 років (1858–1898 рр.), незалежно від того, чи землю обробляли.

Реалізація реформи. Австрійський уряд відмовився від сплати індемнізаційного боргу за державний рахунок. Його сплачували селяни як додаток до прямих податків (27% від загальної суми). Селяни платили визначену частину боргу, відсоток на боргові платежі та додатковий індемнізаційний податок на утримання адміністрації, яка проводила реформу.

У Галичині та Малопольщі феодальні рента та повинності скасували з 15 травня 1848 р. Загальну вартість річних виплат визначили в розмірі 2,3 млн. золотих ринських (зл. р.), їх капіталізована вартість збільшилася до 46,9 млн. зл. р. Право пропінатії селяни викупували з другої половини 1870-х рр. Сума викупу становила 34,5 млн. корон, це 11 щорічних доходів з пропінатії за 1869–1874 рр. Для викупу пропінатії було створено спеціальний фонд Крайового сейму, фінансований австрійськими банками.

Підсумки реформи. Селяни втратили частину землі, яку мали до реформи. Впродовж 1852–1866 рр. великі землевласники володіли у Галичині 44,4% сільськогосподарських угідь, на Буковині – 54%, у Закарпатті – 70%. Половина галицьких селян стала власниками менш ніж 10 моргів землі (приблизно 5 га). Селяни до 1890 р. отримали лише 0,5 з 4 млн. га сервітутів, програвши судові процеси.

Упродовж 1858–1898 рр. селяни Галичини і Малопольщі сплатили разом з відсотками за облигації 222,2 млн. зл. р., або 5,5 млн. щорічно, що в 2,3 разу перевищувало вартість земельної ренти до реформи. Заборгованість державі в сумі 100 млн. зл. р. мали виплачувати до 1943 р. Цього не сталося внаслідок розпаду Австро-Угорської імперії. До пропінанційного фонду крайової адміністрації селяни до 1910 р. сплатили 124,4 млн. крон, котрі сплачувало податками все населення.

У **Російській державі** підготовка до селянської реформи тривала майже 5 років. Головні положення аграрної реформи були викладені у царському маніфесті від 19 лютого 1861 р. та Загальному положенні про селян, звільнених з кріпосної залежності.

Поземельні відносини між поміщиками і селянами в Україні регулювали три Місцеві положення про поземельний устрій поміщицьких селян. Великоросійське положення стосувалось одночасно трьох південних губерній України – Катеринославської, Херсонської, Таврійської, а також південної частини Харківської та Чернігівської губерній, де переважало громадське землекористування. На Лівобережну Україну з подвірно-сімейним землекористуванням поширювалося Малоросійське місцеве положення. На Правобережжі – в Київській, Волинській і Подільській губерніях, де діяли інвентарні правила 1847–1848 рр., – було чинне окреме місцеве положення. Також були опубліковані різні «Додаткові правила», зокрема Положення щодо влаштування дворових людей та ін.

Аграрна реформа передбачала такі заходи:

- скасування кріпосного права, надання селянам прав громадян;
- наділення селян землею і визначення повинностей за користування нею;
- викуп селянських наділів.

Було скасовано кріпосне право. Ліквідовано особисту залежність селян від поміщиків і прикріплення до землі. Селяни і дворові люди ставали «вільними обивателями», могли купувати, володіти і продавати рухоме та нерухоме майно, вільно торгувати, записуватися в цехи і гільдії, займатися підприємницькою діяльністю, без дозволу поміщика одружуватися, віддавати дітей у навчальні заклади, переходити в інші стани, отримали право обмеженого самоврядування. Селяни залишилися нижчим станом. Їх обмежували у праві пересування, без дозволу громади вони не могли отримати паспорт і залишити село. Паспорт селяни отримували на рік (інші стани мали безстрокові паспорти), платили подушний податок, виконували рекрутську повинність, їх могли фізично карати (до 1904 р.), зберігалися окремі селянські суди, кругова порука при сплаті податків і виконанні повинностей. Поміщики вважалися попечителями сільської громади.

Поміщики залишалися власниками всієї землі. Селяни стали безстроковими користувачами землі. Поміщики були зобов'язані надати, а селяни – взяти в безстрокове користування садибу і наділ польової землі. Наділення селян землею та визначення повинностей за користування нею регулювали спеціальні уставні грамоти між поміщиками і селянами, на складання та введення в дію яких за законом відводилося два роки. Цими питаннями займалися мирові посередники. Норми польового наділу встановлювали залежно від якості землі та місцевості. Оскільки в Україні були родючі землі, то уряд намагався зберегти за поміщиками максимальну їх кількість. За користування польовим наділом до викупу селяни платили грошову

земельну ренту або відробляли панщину. Їх розміри визначали для кожної місцевості окремо. Панщину відбували чоловіки віком 18–55 років і жінки віком 17–50 років.

Селянське господарство відокремлювалося від поміщицького. Селяни набули право самостійно займатися сільськогосподарською та іншими видами діяльності. Надільну землю надавали сільській громаді, яка згідно з урядовими рішеннями: а) передавала її селянам у спадково-подвірне землеволодіння, б) залишала у громадському землеволодінні та періодично розподіляла між селянськими дворами в тимчасове користування залежно від якості землі, наявних душ і робочої худоби. Найпоширенішими були садибні, піші та додаткові наділи. Піші наділи надавали всім селянам, для тяглих селян були додаткові наділи.

Порядок викупу селянами землі та розмір викупної суми визначало спеціальне Положення про викуп. Селяни отримали право викупу садиби за умови відсутності боргу перед землевласником і казною. Надільну землю можна було викупити лише за згодою поміщика і навіть проти бажання селян. До укладання викупної угоди селяни вважалися тимчасово зобов'язаними, після її оформлення – селянами-власниками. Лише за законом 1881 р. для поміщицьких селян запроваджено обов'язковий викуп надільної землі.

Розмір викупної суми визначався капіталізованою вартістю щорічної земельної ренти і повинностей селян (грошовою сумою, яка, будучи покладеною в банк, приносила би дохід у обсязі вартості повинностей селянина до реформи 1861 р. за умови банківської ставки у розмірі 6%). Якщо рента і повинності селянина становили 10 руб., то за умови капіталізації цієї суми він мав заплатити власнику землі 166,6 руб. ($10 \times 100 : 6$). Це приблизна вартість десятиох коней. При укладанні викупної угоди селяни платили поміщикові готівкою 20–25% від викупної ціни. Далі посередником ставав уряд, який виплачував поміщикові 80% селянського боргу при наданні повного наділу (75% – неповного) частково грішми, але переважно у вигляді 5% банківських білетів або викупних свідоцтв. Селяни ставали боржниками держави і були зобов'язані отриману позику погасити впродовж 49 років, сплачуючи щорічно 6% від викупної суми. У середньому викупні платежі становили 150 руб. на двір. Отже, поміщик щорічно мав відсотки з викупної суми, які дорівнювали доходу від селянського господарства до реформи.

Дворові селяни і ті, хто працював на поміщицьких підприємствах, ставали особисто вільними, одержували лише ті землі, якими користувались до реформи, але фактично більшість з них землі не мала.

Удільні (належали царській родині) селяни отримали право викупити землю за 2 роки. *Державні селяни* за законом 1866 р. мали змогу викупити землю впродовж 6 років або за ними закріплювали землю у безстрокове громадсько-передільне чи подвірне користування. Вартість земельної ренти визначалася на 20 років. Козаки, які вважалися власниками подвірних наділів, сплачували 6-відсоткову капіталізовану земельну ренту. В 1886 р. для державних селян введено обов'язковий викуп землі.

Продавати або купувати надільну землю до її повного викупу законодавство забороняло. Козаки (державні селяни) могли продати наділи лише особам свого стану.

Реалізація та підсумки аграрної реформи. Реалізація реформи почалася в 1863 р. після закінчення строку укладання уставних грамот. У 1863 р. у власності по-

міщиків залишилося 18,5 млн. десятин землі, у користування селянам було передано 6,7 млн. га землі, що становило 26,56% від усієї поміщицької землі. За офіційними даними, в ході реформування від селянських господарств відокремлено 28–31% земель дореформеного користування, в окремих місцевостях ця величина досягала 40–70%. Селянські землі збільшилися на Правобережжі. Поміщики проводили розмежування землі на свою користь, заміняли кращі селянські землі на гірші, утворювали черезсмужжя, часто переносили селянські садиби. Пасовища, сіножаті та ліси, частина яких після реформи була залишена у спільне користування селян і поміщиків, після сенатського указу 1886 р. майже повністю стали власністю останніх.

Із 2,65 млн. поміщицьких ревізьких душ польові наділи отримали 87%, дарчі – 3,9%, без наділів залишилися 9,1% селян. У подвірно-спадкове землеволодіння було надано 41,5% надільної селянської землі, у громадсько-передільному користуванні залишалося 58,5% землі.

За переписом 1877 р., 2878 тис. селянських дворів уклали викупну угоду і вважалися власниками 18,16 млн. дес. надільної землі. Селянський двір отримав в середньому 6,3 десятини. У приватній власності було 17 953 тис. дес., з них у селян – 776 тис. дес., дворян – 15 174 тис., монастирів і церкви – 96 тис., міського населення – 15 188 тис. дес.¹ Приблизно 5% землі належало державі.

Ринкова вартість отриманої селянами землі за цінами 1857–1861 рр. становила 128 млн. руб. Первісний борг поміщицьких селян України викупними позиками становив 166,8 млн. руб. У середньому викупні платежі на ревізьку душу за наділ 3 дес. становили 4–6 руб. на рік. До скасування платежів з 1 січня 1907 р. вони сплатили 382 млн. руб. Отже, поміщики зберегли не лише землю, а й той прибуток, що вони отримували до реформи. Царський уряд забезпечив для них 5-відсоткову ренту впродовж майже півстоліття.

Значення аграрних реформ. Ці реформи мали двоїстий суперечливий характер. За змістом це були буржуазні реформи, які створили умови для ринкового підприємництва поміщицьких і селянських господарств, сприяли розвитку товарно-грошових відносин, ринку землі та вільнонайманої праці. Селяни отримали права громадянина і могли вільно займатися господарською діяльністю. Поміщики зберегли маєтки, отримали кошти у вигляді викупних платежів, цінних паперів, відробітків, оренди селянами землі. Проте значні суми викупних платежів були спрямовані на покриття заборгованості поміщицьких маєтків кредитним закладам. У Східній Україні аграрна реформа пришвидшила проведення подальших ліберальних реформ: земської, фінансової, судової та військової.

Основним змістом економічного розвитку було утвердження ринкової економіки вільної конкуренції. Впродовж 1860–1870-х рр. внаслідок малоземелля і викупних платежів селянські господарства опинились у тяжкому економічному становищі. Посилилося їх майнове розшарування. Збільшились платежі та повинності селян щодо поміщиків і держави. Так, лише викупні платежі становили 4–6 руб. на особу щорічно. Негативно впливало на економічне становище селян громадське землекористування. Наділи були розкидані черезсмужно, селяни змушені були дотримуватись однакової трипільної системи, що призводило до погіршення обробітку ґрунту.

¹ В історичних джерелах дані можуть дещо коливатися.

8.4.4. Внутрішня і зовнішня торгівля

Розвиток торгівлі визначався такими чинниками, як піднесення промислового та сільськогосподарського виробництва, його товарності, зростання чисельності найманих робітників і міського населення.

У **внутрішній торгівлі** зберігалися традиційні форми періодичної торгівлі – базари, торги та ярмарки, зростало значення постійної торгівлі, розвивалася біржова. Розвиток внутрішньої торгівлі відбувався екстенсивно. Її обсяги в Російській імперії в середині XIX ст. переважали над обсягами зовнішньої торгівлі в три рази.

У **Східній Україні ярмаркову справу характеризують**:

- кількісне переважання дрібних ярмарків сільськогосподарського типу з роздрібною торгівлею – приблизно 77% від загальної кількості. Постійним учасником на дрібних ярмарках був торговець-скупник. Середні за обсягами торгівлі ярмарки (10–100 тис. руб. товарообороту) були одночасно роздрібними та оптовими, їх налічувалося приблизно 12%. Великі оптові ярмарки з оборотом понад 100 тис. руб. становили 1%;

- ярмарки мали характер рухомого ринку. Було ярмаркове коло, коли торг мав річний цикл і переходив з одного населеного пункту до іншого. Ярмарки проводили в усі пори року, в губерніях склалася система міських і сільських ярмарків. Торговельний оборот сільських ярмарків становив 1/10, а міських – 9/10 від загальної вартості товарів;

- посилилась спеціалізація ярмаркової торгівлі. Так, Харків був головним центром торгівлі виробами текстильної промисловості (40% від проданих товарів). Ярмарки на півдні України спеціалізувалися на продажу зерна, яке великими партіями відправляли через чорноморські порти на експорт. У першій половині XIX ст. зберігав провідне значення у хлібній торгівлі Київський контрактний ярмарок, переведений у 1796 р. з м. Дубно. На нього приїжджало до 5 тис. осіб. Контрактний ярмарок поступово перетворювався на біржу, де продаж товарів здійснювали на основі контрактів і зразків, які регламентували номенклатуру, обсяги, ціни, терміни поставок. Також купували, продавали, закладали, здавали в оренду маєтки, укладали кредитні угоди, надавали позики. Однак з розвитком експорту зерна через південні порти і поширенням цукрово-бурякової промисловості зросло значення контрактів щодо цукру. 1860–1870-х рр. обсяги контрактного ярмарку зменшились. На Правобережжі популярними були Успенський і Онуфрієвський ярмарки у м. Бердичеві, які пов'язували Україну з Польщею. Основний їхній товар – мануфактурні вироби; торговельний оборот становив приблизно 22 млн. руб.;

- у 1880-х рр. ярмаркова торгівля досягла найбільших обсягів, далі почався період її зменшення.

Сільські та міські базари, торги, які здійснювали економічний зв'язок між містом і селом, зберігали важливе значення у внутрішній торгівлі. В 1861 р. у містах України був 12 141 базар. Щорічний товарний обіг становив понад 50 млн. руб. У товарній структурі зросло значення промислових виробів.

Постійна стаціонарна торгівля почала переважати за товарооборотом над періодичною у 80-х рр. XIX ст. Це було зумовлено розвитком залізниць і парового флоту, що пришвидшило й здешевило доставку товарів безпосередньо до споживача, посередництво багатьох ярмарків стало непотрібним. Кількість постійних торго-

вих підприємств (крамниць, магазинів, складів, шинків) у 1900 р. становила 87 тис. Виникали великі універсальні магазини та торговельні фірми.

Біржова торгівля є найбільш характерною формою для ринкової економіки. Перші біржі в Україні відкрито в Одесі (1837), Києві (1860), Харкові (1876) і Миколаєві (1885). На біржах велася велика оптова торгівля сільськогосподарською та промисловою продукцією. Поступово торгівля за контрактами перейшла на біржові угоди за зразками і технічними описами. Важливу роль у діяльності бірж відігравали торговельні посередники – маклери, які за свою працю отримували куртаж (відсоткову нагороду за посередництво) з купця і продавця.

Економіка Східної України інтегрувалася у всеросійський ринок. Україна стала районом товарного рільництва і тваринництва, цукрової, металургійної, вугільної, гірничорудної промисловостей, сільськогосподарського машинобудування. З Росії завозили машини, металеві вироби, ліс, текстильну продукцію. Так, частка російського текстилю становила 85,9% від загальної кількості текстильних товарів.

Зовнішньоекономічні зв'язки східноукраїнських земель були складовою російської зовнішньої торгівлі. У структурі російського експорту частка сільськогосподарської продукції та сировини становила 95%, а промислової – 5%. Участь Російської імперії у світовій торгівлі дорівнювала 4% від товарообороту, а зовнішньоторговельна політика була протекціоністською.

Структура експорту українських земель відповідала аграрному характеру господарства. У структурі експортних товарів продукція рільництва становила 57,4%, тваринництва – 20,1%, промисловості – 6,6%. На початку XIX ст. експорт зерна дорівнював приблизно 1% від урожаю, в 1860 р. збільшився до 5%. Імпортували промислові товари: машини, обладнання, вироби з чорних і кольорових металів, вугілля, хімічні речовини, бавовняні, сукняні та шовкові тканини, рис, фрукти, прянощі, бакалійні товари.

Центрами зовнішньої торгівлі були чорноморсько-азовські порти – Одеса, Таганрог, Бердянськ, Херсон, Маріуполь. Царський уряд у 1782 р. дозволив зменшити на 1/4 митні збори. У 1817 р. Одеса отримала право безмитного експорту та імпорту товарів – порто-франко. Це зумовило перетворення міста на найважливіший порт і центр банківської діяльності Російської імперії, загальноросійський склад іноземних товарів.

У пореформений період пришвидшився процес становлення купецького стану. Згідно з даними офіційної статистики, в 1885 р. торгіву діяльність здійснювали 175,9 тис. осіб.

У **Західній Україні** провідними формами періодичної торгівлі залишалися базари, торги та ярмарки. В середині XIX ст. щорічно діяло понад 6 тис. базарів і торгів, до 1000 ярмарків. Зростало значення постійної торгівлі. У 1850 р. у Львівській торгово-промисловій палаті зареєстровано 9732, в Бродівській – понад 2000, на Буковині – близько 5000 купців.

Західноукраїнські землі належали до сфери товарного ринку Австрійської імперії. Ввозили вироби фабрично-заводської промисловості: тканини, одяг, шкіряні товари, взуття, галантерейні вироби, папір, меблі, скловироби, фарфоро-фаянсовий посуд, цукор, кондитерські та тютюнові вироби, алкогольні напої, вина, машини та обладнання, хімікати, мінеральні добрива, цемент тощо. Вивозили худобу, яку при-

ганяли з Наддніпрянської України та Бессарабії, деревину, сіль, продукти ремесла (полотно до середини XIX ст.), горілку. Австрійське законодавство забезпечувало безмитне ввезення товарів із корінних земель до національних країв, а в зворотному напрямку – через високі митні бар'єри. Як наслідок, потік австрійських товарів негативно впливав на розвиток місцевої промисловості. Західноукраїнські землі залишалися сировинним придатком метрополії та ринком збуту готових фабричних виробів.

Важливим фактором розвитку господарства українських земель були торговельні зв'язки між Східною та Західною Україною. Зі Східної України до Західної вивозили переважно худобу та овець, торгівля якими мала посередницький характер, рибу, зерно, російські шкіри, вовну, хутро і вироби з нього. Провідну роль у торгівлі між українськими землями відігравали купці м. Броди.

У першій половині XIX ст. був поширений візницький промисел. Щороку через митниці перевозили вантажі понад 6,5 тис. чумаків і фірманів у Росію та понад 27 тис. у зворотному напрямку.

8.4.5. Фінансово-грошові системи на території України

На українських землях поширились кредитно-грошові та бюджетно-податкові системи Російської та Австрійської (Австро-Угорської) імперій. Основним змістом їх розвитку була реорганізація з метою забезпечення потреб індустріально-ринкової економіки.

У **Східній Україні** перші заклади кредитування торгівлі виникли в 1806 р. в Одесі, Таганрозі та Феодосії як філії Дисконтної контори, заснованої в Петербурзі в 1798 р. Відділи Державного комерційного банку (1817) були створені в Одесі (1819), Києві (1839), Харкові (1843), Полтаві (1852). Гальмівним чинником розвитку банків були висока облікова ставка – 6,5–8%, контроль Міністерства фінансів, яке регулювало позики для розвитку промисловості.

Важливим центром кредитної справи в 30–50-х рр. XIX ст. був Бердичів, де зосереджувалося вісім банківських домів, до 1839 р. діяло агентство Польського банку. Кредитні операції здійснювали через Київський контрактний ярмарок, де надавали щорічно позики на загальну суму до 1 млн. руб. сріблом, у тому числі великим землевласникам під майбутній урожай, відкупщикам, промисловцям.

У пореформений період було засновано такі комерційні банки: Київський приватний комерційний банк (1868), Харківський торговельний (1870), Київський промисловий (1871), Миколаївський комерційний (1872), Одеський дисконтний (1879). У 1873 р. діяло десять комерційних банків, але на кінець XIX ст. залишилося тільки два – Київський приватний та Одеський дисконтний. Зберігалось лихварство. Відсоток у лихварів становив 36%, а із заснуванням банківських закладів зменшився до 12%.

Значення України в системі російської бюджетно-податкової системи не встановлено. З 1783 р. Україна перебувала у сфері фінансових відносин Російської імперії. Оподаткування мало становий характер. Дворянство та духовенство були звільнені від сплати прямих податків, платниками яких були селяни. Основними податками були подушний, рентний і «питний дохід», які становили 63% від усіх доходів держави. Селяни сплачували земські повинності та місцеві збори. Зберігалися відкупи податків, серед яких перше місце належало винним (приблизно 30% бюджету).

У післяреформений період селяни платили прямі та непрямі податки, викупні платежі. Подушне скасовано в 1883 р. для колишніх поміщицьких, а в 1886 р. – для державних селян. Селянство платило також губернські, повітові, волосні та сільські податки, страхові платежі тощо. Загалом на одну десятину землі селяни сплачували 2,2–3,2 руб. податків, поміщики – 7–23 коп. Викупні платежі становили на одну ревізьку душу 4–6 руб. на рік (за середньої вартості десятини 23 руб.). За підрахунками вчених, для значної категорії селян податкові зобов'язання і викупні платежі становили понад половину доходу. Збільшились непрямі податки, зокрема акциз на спиртні напої, тютюн і цукор.

Упродовж 1868–1880 рр. податкові платежі українських губерній дорівнювали 2899,2 млн. руб. Видатки за цей період – 1749 млн. руб. Надходження з України становили 59,7% від вартості загальноросійського акцизу на цукор, 33,8% – доходів від тютюну, 22,4% – від горілки, 19,3% – від торгівлі та промислів.

На західноукраїнських землях банківська система почала формуватися у 50-х рр. XIX ст. Австро-Угорський державний банк створив 12 філій у Галичині та Буковині. Вони здійснювали операції з іпотечними позиками, обліком векселів, зберігали вклади, фінансували господарства великих землевласників.

Найбільшими приватними банками були Галицький земельний кредитний банк (1841), Галицький акціонерний банк торгівлі та промисловості (1869) і Галицький акціонерний іпотечний банк у Львові (1868), Селянський (рустикальний) банк (1867), останній збанкрутував у 1884 р.

Панувала австрійська монетна система: австрійський гульден (флорин, золотий ринський), що дорівнював 2/3 таляра або 20 срібним грошам, ділився на 100 крейцерів замість 60. Із 1870 р. випускали золоті австрійські монети вартістю 4 і 8 гульденів, що важили відповідно 3,2 і 6,5 г.

Бюджет монархії Габсбургів був хронічно дефіцитним. У 1882 р. сума прибутків становила 448,15 млн. золотих ринських (зл. р.), а сума витрат – 485,72 млн. зл. р. Отже, державний борг дорівнював майже 40 млн. зл. р.

Населення платило прямі та непрямі податки. Населення української частини Галичини в 1883 р. сплачувало: податок на землю в обсязі 2,6 млн. зл. р., податок на будинки – 2,26, з інших прибутків – 1,47, заробітної плати – 0,46 млн. зл. р., екзекуційні штрафи – 83,95 тис. зл. р. Загалом державний бюджет отримав 26,57 млн. зл. р., регіональні видатки становили лише 19,27 млн.

8.5. Поширення ідей економічного лібералізму в суспільній економічній думці. Розвиток класичної політичної економії

Поширення ідей економічного лібералізму в Україні, по-перше, відбувалося в контексті розвитку буржуазно-ліберального напрямку суспільної думки в Російській імперії, по-друге, українські громадські діячі та вчені-економісти **В. Н. Каразін, Д. П. Журавський, М. А. Балудянський, Т. Ф. Степанов, І. В. Вернадський, М. Х. Бунге** та інші персоніфікували ідеї вітчизняного економічного лібералізму, виступали дієвими розробниками стратегії та тактики формування національної еко-

номіки, брали активну участь у впровадженні в суспільну свідомість сучасного економічного мислення, своєю творчістю сприяли формуванню економічної культури українського суспільства.

На початку XIX ст. у Російській імперії почалося захоплення політикою економічного лібералізму. Імператор Олександр I вважав себе прихильником ідей А. Сміта, переклад книги «Багатство народів» якого на російську мову було зроблено у 1802–1806 рр. за розпорядженням міністра фінансів графа Васильєва. На основі ідей А. Сміта було розроблено програму діяльності уряду, статті з аналізом поглядів меркантилістів, фізіократів і А. Сміта друкувалися в журналах, політичну економію почали викладати в університетах Росії (1801) та України (1805), згодом – у гімназіях і ліцеях. В університетах відкривалися кафедри політичної економії та статистики (у Харківському – в 1835 р., Київському – в 1842 р.).

Одним з перших поширювачів ідей А. Сміта в Російській імперії був **Семен Десницький** (1740–1789), українець за походженням, який у 60-х рр. XVIII ст. навчався в Університеті м. Глазго у Великій Британії, де викладав А. Сміт, і після захисту докторської дисертації (1767) працював професором права Московського університету, був членом Російської академії наук.

Центральне місце в економічних і правових поглядах С. Десницького займає *проблема власності*, яку він визначав як *право вільного розпорядження та відчуження, повернення, якщо будь-хто заволодів нею поза законом*. Досліджував власність як категорію суспільного розвитку, проаналізував її еволюцію в умовах чотиристадійного розвитку людської цивілізації. На першій стадії, коли основним заняттям населення були полювання та збиральництво, чіткого поняття про власність не існувало. На другій стадії за домінування кочового скотарства виникають перші уявлення про власність. На третій стадії, коли панує землеробство, поняття власності вдосконалюється, виникло право володіння землею. На четвертій стадії «комерції» з розвитком торгівлі приватновласницькі погляди утверджуються, право власності домінує. Вчений наголошував, що власність є економічною основою влади.

Використовуючи соціально-філософські ідеї А. Сміта та досвід Великої Британії, С. Десницький зазначав важливість дослідження добробуту громадян, який зростає за допомогою мануфактуризації промисловості, заснування банків, розвитку торгівлі та сільського господарства, вдосконалення митної справи. Організація оподаткування повинна базуватися на доходах населення, що поліпшить становище бідних верств.

Видатним громадським діячем та економістом, засновником Харківського університету був **Василь Каразін** (1773–1842). Базуючись на ідеях фізіократів, він розробляв проекти господарського розвитку, які охоплювали рекомендації щодо ефективного приватновласницького підприємництва в усіх сферах господарства, зокрема інтенсифікації землеробства, пришвидшення розвитку промисловості та торгівлі, використання найманої праці. В. Каразін вживав поняття «домоводство» (а не господарство), що походить від грецького і означає «закон або правила ведення домашнього господарства».

Причини відсталості економічного розвитку Російської імперії В. Каразін пов'язував з недостанім розвитком промисловості та торгівлі, зовнішніми боргами, які призводять до знецінення російських грошей. Пропонував для погашення боргів

продавати державні землі приватним особам, у т. ч. селянам. Вважав, що право на існування мають тільки прибуткові підприємства, а такими, за його переконаннями, можуть бути лише приватні, пропагував розвиток підприємництва «по-європейськи».

Найбільше уваги В. Каразін приділяв селянському питанню, його аграрна програма охоплювала такі практичні кроки:

- обмеження поміщицького свавілля щодо селян (але не звільнення);
- скасування панщини та заміна її грошовою рентою;
- наділення селян землею у вічне користування, частину поміщицької землі потрібно обробляти найманою працею.

Ідеї свого аграрного проекту В. Каразін намагався реалізувати у власному маєтку в с. Кручик Харківської губернії. Були проведені регламентація повинностей селян, оцінка робочого дня та повинностей, визначено плату за майно, яке В. Каразін надавав своїм селянам, та величину ренти. Він заснував Філотехнічне товариство (1811), діяльність якого спрямовувалася на «застосування науки і мистецтв до домоводства». Винаходи членів товариства перевірялися і впроваджувалися в його маєтку.

У політичному плані В. Каразін виступав за перетворення абсолютної монархії на конституційну. За свої проекти реформ, практичну реформаторську діяльність і політичні погляди зазнав репресій з боку царизму: перебував під арештом, поліційним наглядом, йому забороняли жити в столицях тощо. Проте не змінив переконань і до кінця життя відстоював свої погляди.

Найглибший аналіз дореформеної економіки України здійснив **Дмитро Журавський** (1810–1856) – видатний дослідник, економіст і статистик, учений секретар і редактор статистичного відділу Комісії для обстеження Київського навчального округу при Київському університеті. Ґрунтуючись на конкретних статистичних матеріалах, Д. Журавський здійснив глибокий аналіз розвитку промисловості, зовнішньої торгівлі, внутрішнього ринку, товарних відносин, на основі якого дійшов думки про необхідність якнайшвидшого впровадження підприємницької організації виробництва в Україні.

Аналізуючи організацію поміщицького господарства на прикладі Київської губернії, Д. Журавський показав, що праця найманих робітників є вчетверо продуктивнішою, ніж праця кріпаків, а фактичні затрати кріпацької праці на три чверті перевищили дійсні потреби. Вчений зробив висновок про доцільність використання найманої праці, нової техніки та підприємницьких форм виробництва. Вважав, що за конкретних умов в Україні дрібна поміщицька і селянська власність повинні мати пріоритет і фінансову підтримку держави. Основну причину відсталості промисловості в Україні вбачав у нерозвиненості внутрішнього ринку внаслідок зубожіння населення і зниження його купівельної спроможності, панування кріпосницької системи, а також нестачі шляхів сполучення.

На створення умов для розвитку дрібних селянських господарств був спрямований проект аграрної реформи Д. Журавського. Його суть полягала в негайному звільненні селян від феодалної залежності, наданні їм половини земель, на яких вони господарювали раніше, без викупу, рішучому і повному відокремленні селянських господарств від поміщицьких, що створить умови для їх самостійного розвитку.

Політична економія в Україні розвивалася під впливом ідей західноєвропейських шкіл (класичної, марксизму, історичної школи), зумовлювалася проблемами

національної соціально-економічної еволюції. Економічна наука розвивалась на університетських кафедрах у Києві, Харкові та Одесі. В наукових працях та лекційних курсах українські професори визначали предмет науки, досліджували економічні категорії, показували значення теорії для пояснення і визначення напрямів розвитку народного господарства. Українські теоретики зазначали, що політична економія сприяє правильному й глибокому розумінню суспільних явищ і практичному вирішенню соціально-економічних проблем. Вони доводили необхідність і прогресивність ринкового господарювання, реакційність феодальних господарських форм.

Поширенню ідей економічного лібералізму в Україні сприяли М. Балудянський, німецькі вчені-економісти, професори Харківського університету Й. М. Ланг та Л. К. Якоб.

Важливе значення в історії розвитку класичної політичної економії в Україні мають здобутки Михайла Балудянського (1769–1847), уродженця Закарпаття, видатного вченого і громадського діяча, який отримав освіту у Відні, з 1803 р. працював у Петербурзі. Конспекти лекцій і публікації М. Балудянського («Про національне багатство. Теорія Адама Сміта») з аналізом економічних систем меркантилістів, фізіократів і А. Сміта сформували «Економічну систему Балудянського» – вчення про державне господарство і економічну політику. *Основні положення «економічної системи» такі.*

- Державне господарство ґрунтується на поєднанні трьох систем: перша виражає багатство народів у грошах, друга – у неперероблених продуктах землі, третя – у міновій вартості всіх виробів.

- *Джерелами багатства є праця, що виробляє, та обмін, який розподіляє вироблене між верствами суспільства.* Праця поділяється на «результативну» та «нерезультативну». Результативною є будь-яка праця в матеріальному виробництві. Диференціація заробітної плати пояснюється талантом, майстерністю і професіоналізмом. За умов зростання народного багатства плата за працю підвищується, а в умовах кризи – знижується.

- Капітал поділяється на «прибутковий» та «безплідний». Нагромадження капіталу є умовою зростання виробництва. Дохід нації, прибутковий капітал і багатство нагромаджуються, коли більше виробляється, ніж споживається. За умови зростання народного господарства прибуток на капітал зменшується, і навпаки.

- Багатство розподіляється між трьома продуктивними класами, а потім відбувається обмін товарами. Гроші не є державним багатством. Їх кількість в обігу повинна визначатися державою залежно від стану економіки. Кількість паперових грошей не повинна перевищувати суми золотих і срібних грошей в обігу.

- Для розвитку Росії необхідно знищення державною владою кріпосництва, законодавче забезпечення свободи у розпорядженні приватною власністю, державне сприяння «малому землеробству» селян на орендованих або власних землях, отриманих при звільненні.

М. Балудянський брав активну участь у розробці багатьох програм та проектів, зокрема фінансової програми, відомої як «програма Сперанського». Існує думка, що саме М. Балудянський розробив перший варіант реформ у сфері грошового обігу, кредиту та бюджету, а М. Сперанський лише дещо переробив записку М. Ба-

людянського, і що фінансовий проект слід було б називати «Фінансовим проектом Балудянського – Сперанського».

Йосиф Ланг – перший викладач політичної економії (1806–1810) Харківського університету. Вважав, що *завданням науки є вивчення вільної гри різних інтересів господарських класів суспільства*. Для досягнення народного добробуту необхідний державний механізм, що обмежує і управляє приватними інтересами, забезпечує їх рівновагу. Вчений використовував арифметичні та алгебраїчні формули для пояснення економічного розвитку. Його можна вважати попередником математичного напрямку в політичній економії.¹

Людвіг Якоб викладав політичну економію в Харківському університеті впродовж 1807–1816 рр., використовуючи праці А. Сміта та Ж.-Б. Сея. Він розрізняв три галузі економічних наук: *політичну економію як науку про народне господарство*, фінансове право, або науку про державний механізм, і поліцейське право, яке вивчає економічне законодавство (вносив в політичну економію засади камералістики). Отримав премію російського Вільного економічного товариства за обґрунтування підвищення продуктивності сільського господарства шляхом звільнення селян без землі та використання найманої робочої сили.

Засновником політичної економії в Україні та Харківської школи вважають Тихона Степанова (1795–1847), випускника і професора Харківського університету (1832–1845). У своїх наукових працях і лекційному курсі «Записки про політичну економію» (складається з двох частин «Головні засади політичної економії» та «Ідеї політичної економії») Т. Ф. Степанов розглядав основні положення класичної політичної економії, використовував їх для аналізу господарських процесів у російській економіці, зокрема для критики кріпосницької системи. Вчений досліджував питання предмета економічної теорії, суті та джерел багатства, проблем праці, економічної природи капіталу, вартості, а також доходів – заробітної плати, прибутку, ренти і процента, національного доходу і кредиту.

Т. Степанов трактував *політичну економію як науку про закони фізичного (тобто природно-економічного) життя держави, нагромадження, споживання та розподіл багатства*. Відмежовував її від політики, яка висвітлює рівень морального життя держави, та галузевих економічних наук. Пропагував ідеї економічного лібералізму, проголошені класичною політичною економією, але вказував на доцільність їх критичного аналізу з метою використання в Росії та Україні.

Вчений визнавав багатофакторність створення багатства, аналізував роль праці, капіталу та землі в цьому процесі. Наголошував, що основним джерелом є праця, яка приводить у рух інші фактори виробництва. Багатство – це користування речами, їх властивість – задовольняти людські потреби, тому кожний товар має мінову та споживну вартість. Вчений підкреслював, що всі соціальні групи людей (класи) мають рівне право на користування багатством, а справедливість у розподілі багатства та доступність освіти удосконалюють суспільний порядок і державу.

Він першим серед українських економістів піддав гострій критиці теорію народонаселення Т. Мальтуса, вважаючи її загрозою для розуміння майбутнього роз-

¹ Лортикян Э. Л. История экономики и экономической мысли Украины. Эволюция рыночной экономики / Э. Л. Лортикян. – Х. : Консум, 2004. – С. 19.

витку людської цивілізації. Вірив у розум людини, її здатність здолати природні обмеження у виробництві життєвих благ. Перспективи економічного розвитку вчений пов'язував із просвітою та прогресом науки.

Представником класичної політичної економії був професор Київського, Московського та Петербурзького університетів Іван Вернадський (1821–1884) – економіст, демограф, статистик. Основними темами його досліджень були питання аграрного реформування і кредитування сільського господарства, створення ефективного капіталу. У працях «Нарис теорії потреб», «Предмет політичної економії», «Курс політичної економії», «Перспектив політичної економії» та інших український учений розкривав предмет економічної теорії, суть і механізм дії об'єктивних економічних законів, роль праці у створенні суспільного багатства та зміну її форм.

Завданням політичної економії І. Вернадський вважав дослідження природи і механізму дії економічних законів, які він трактував як природні, універсальні, вічні та незмінні; не підвладні сваволі влади. Об'єктивну дію економічних законів пов'язував винятково з товарним виробництвом, а доринкове господарство взагалі не вважав об'єктом дослідження економічної науки. За його переконанням, *політична економія не є наукою про матеріальне багатство взагалі, а переважно – теорією праці, або теорією цінності*. Господарство розумів як систему економічної діяльності, рушієм якої є конкуренція. В історії економічної думки вчений виокремлював два етапи: до А. Сміта та після А. Сміта. І. Вернадський проповідував доктрину економічного лібералізму. Вважав, що будь-яке втручання держави в приватну ініціативу суперечить об'єктивній дії економічних законів.

Джерелом багатства І. Вернадський вважав працю, єдиними факторами виробництва – працю і капітал. Праця, на його думку, визначає ставлення людини до речового багатства і людини до людини. Поділяючи позицію Ж.-Б. Сея, вважав продуктивними всі види праці, у тому числі і у сфері нематеріального виробництва. Досліджуючи зміни форм праці на різних етапах суспільного розвитку, зробив висновок, що у докапіталістичних суспільствах домінували монополія на засоби виробництва, позаекономічний примус до праці, хижацька експлуатація працівників, відсутність стимулів до вільної праці. За умов капіталізму наймана праця та велике машинне виробництво є факторами розвитку ринкових відносин, поглиблення поділу праці, об'єднання продуктивних сил, а тому забезпечують ефективне господарювання. Вчений підкреслював, що капітал має здатність до постійного зростання, наголошував на важливості неречового (духовного) капіталу в розвитку економіки.

І. Вернадського вважають першодослідником теорії потреб. Він проаналізував індивідуальні, національні, регіональні та інші види потреб, довів їх об'єктивний характер, розглянув співвідношення потреб і праці. Властивість речі задовольняти потребу називав гідністю, що створюється працею. Задоволення потреби іншої особи або сприяння цьому – послугою. Розрізняв корисність, яку називав «придатністю», мінову вартість і вартість товару. Визначав обмін як взаємодію попиту та пропозиції, рівень зарплати – співвідношенням праці та капіталу, що залежить від розвитку суспільства.

І. Вернадський брав активну участь в обговоренні аграрної реформи 1861 р. та її наслідків. Його програма обґрунтовувала звільнення селян від феодално-кріпос-

ницької залежності разом із землею без викупу селянами повинностей, шляхи розвитку селянського землеволодіння та товарного господарства. Вчений заперечував теорію аграризації економіки Росії та «общинного соціалізму». Селянська громада – це відживаюча форма землеволодіння і землекористування, яка гальмує розвиток економіки країни загалом. Критикував соціалістичні ідеї, які не відповідають людській природі. У людині, вважав він, закладено природний потяг до приватного виробництва та обміну. На переконання вченого, соціалістичні ідеї виникають за умов примітивної общинної форми господарювання.

Засновником Київської школи політичної економії був видатний учений і державний діяч, випускник, професор і ректор Київського університету Микола Бунге (1823–1895). У працях «Про місце політичної економії в системі народної освіти», «Гармонія господарських відносин», «Основи політичної економії» були обґрунтовані такі положення.

Політична економія є наукою про суспільні сторони господарських явищ і законів, яким ці явища підпорядковані.

- Процес розвитку капіталізму є природним і об'єктивно зумовленим змінами в суспільному виробництві, забезпечує вільний розвиток приватної ініціативи та вільну конкуренцію. Гармонія соціальних відносин можлива лише за умови, що суспільний устрій ґрунтується на природних законах конкуренції, які створюють умови для ефективного економічного розвитку. Будь-які інші форми організації господарської діяльності є неприродними і не сприяють суспільній еволюції. Велике капіталістичне виробництво позбавляє людство від примітивного патріархального устрою і породжує нові прогресивні форми організації виробництва – акціонерні компанії.

- Вільне підприємництво і вільна торгівля найповніше відповідають економічним інтересам як окремої особи, так і всього суспільства. Протекціонізм як метод впливу на економічне життя позбавляє виробників стимулів суперництва та постійного саморозвитку, стримує здешевлення продукції та розвиток технічного прогресу. Природний порядок речей встановлює тільки режим фритредерства.

- Критикував соціалістичні ідеї та марксистську політичну економію. Дотримувався поглядів представників німецької історичної школи щодо необхідності та корисності державного регулювання економічних процесів.

- Характерною є еволюція поглядів вченого щодо вартості. Спочатку він розглядав вартість на основі теорії витрат виробництва, визначав її величину співвідношенням попиту та пропозиції, які залежать від корисності, праці та матеріальних витрат. Пізніше трактував цінність благ з позицій теорії «трьох факторів» Ж.-Б. Сея, дотримувався поглядів Г. Кері про справедливий розподіл доходів і «гармонію економічних інтересів у країні».

В останніх працях став на позиції австрійської школи: *цінність благ визначає суб'єктивною оцінкою їх корисності.* М. Бунге вважають основоположником так званої **Київської економічної школи – суб'єктивно-психологічного напрямку в політичній економії.**

Переконаним прихильником економічного лібералізму був професор політичної економії Київського та Харківського університетів **Григорій Цехановецький (1833–1898).** У працях «Значення Адама Сміта в історії політико-економічних сис-

тем» (1859), «Короткий огляд політичної економії» (1866) він доводив переваги вільного підприємництва та невтручання держави в економічне життя. Значне місце в його працях займав аналіз марксистської теорії. Як наслідок, вченого звинувачували в їх пропаганді, у 80-х рр. ХХ ст. звільнили з роботи.

До питань економічного розвитку України зверталися представники українського громадівського руху. Громади були організаційною формою національного руху в Україні, існували в 60–70-х рр. ХІХ ст. у Києві, Харкові, Чернігові, Полтаві та інших містах України. Вони об'єднували передових українських ліберальних інтелігентів, яких в офіційних документах називали *українофілами*. Громадівський рух був національним підґрунтям, на якому розвивалася демократична суспільно-економічна думка.

У часописах «Основа» (1861–1862, Санкт-Петербург), «Записки Географического общества», які видавав Південно-Західний відділ Російського географічного товариства у Києві, газеті «Киевский телеграф» (1874–1875) висвітлювалися питання скасування кріпацтва, господарських відносин між поміщиками і селянами, стану поміщицького господарства. Для розвитку ринкових відносин пропонувалося організувати банки і акціонерні товариства, розвивати експортне виробництво та збільшувати експорт товарів, економічно витратити державні субсидії, вдосконалювати податкову систему.

Видатним представником громадівського руху був **Михайло Драгоманов** (1841–1895) – історик, етнограф, письменник, публіцист, фольклорист, літературний критик, філософ і економіст.

Економічні погляди М. Драгоманова зосереджувалися, по-перше, на критиці ринкових відносин, їх негативних ознак – економічних криз, безробіття, надмірної диференціації населення за рівнем доходу і власністю, антинародного змісту реформи 1861 р.; по-друге, на обґрунтуванні необхідності радикальних змін: знищення приватної власності та встановлення соціалістичного суспільства. Соціалізм він трактував як таку організацію господарства, коли промислові засоби виробництва та результати праці належатимуть робітничим громадам, а земля і продукт праці в сільському господарстві – сільським громадам. Будучи соціалістом за переконанням, М. Драгоманов водночас був переконаним опонентом марксистської теорії класової боротьби, насильницької соціалістичної революції і диктатури пролетаріату. Досягнення соціалізму як процесу тривалого та еволюційного він відкладав на далеку перспективу. Пропонував конкретні заходи, спрямовані на поліпшення умов праці робітників, підвищення заробітної плати, поширення освіти.

М. Драгоманов розумів значення поширення в Україні новітніх європейських економічних теорій, їхню роль в інтелектуальному розвитку народу та розумінні законів розвитку економіки. Він пропонував створити популярний курс політичної економії, в якому просто і зрозуміло б викладалася суть сучасних економічних теорій.

Серед українських економістів того часу чільне місце займає **Сергій Подолинський** (1850–1891), автор *космогенно-енергетичної теорії розвитку економіки та фундатор наукової школи фізичної економії*. У книзі «Праця людини та її відношення до розподілу енергії» (1880) він простежив взаємозв'язок природних, біологічних, економічних і суспільних процесів з космопланетарними. Джерелом вартості є не лише земля і праця, а й сонячна енергія, що акумулюється на Землі завдяки

людській праці. Праця – це діяльність, пов'язана з регулюванням потоків енергії, тому трудова теорія вартості має бути доповнена енергетичним балансом. Прогрес суспільства вчений пов'язує із збільшенням енергетичного бюджету кожної людини і людства загалом, із збереженням і нагромадженням енергії, що відбувається завдяки усвідомленій, творчій праці людини.

Вклад українського дослідника в економічну думку оцінюється як розроблення нової парадигми цивілізаційного розвитку, методологічно-теоретичної бази проектування сталого розвитку.

Значним внеском С. Подолинського в розвиток національної історико-економічної науки є праця «Ремесла і фабрики на Україні». В умовах панування народницької ідеології вчений на конкретно-історичних фактах довів розвиток капіталістичних відносин у промисловості України, розглянув різні стадії: «ремесло, мануфактура і великий фабричний здобуток». Такий процес еволюції вважав прогресивним, оскільки поглиблювався поділ праці, підвищувалася її продуктивність, зростало національне господарство. Водночас він проаналізував факти руйнівних наслідків ринкової економіки (бідність, розшарування українського села, високий рівень експлуатації тощо) та необхідність її заміни соціалізмом, який створює можливості для розвитку продуктивних сил і відповідає вимогам моралі.

Володимир Навроцький (1847–1882) – талановитий публіцист, етнограф, статистик та економіст, перший у Галичині дослідник ринкових економічних відносин. Він був добре обізнаний з теоріями західних економістів, у тому числі з марксистським ученням, застосовував його категорії для аналізу різних аспектів соціально-економічного розвитку краю.

В. Навроцький простежив процес концентрації великої земельної власності земельними магнатами і роздроблення селянської власності на землю, майнової диференціації в галицькому селі. Засуджував монополію шляхти на виробництво та продаж алкогольних напоїв, викривав колонізаторський характер австрійської податкової системи, оскільки податковий тягар лягав переважно на селян.

У галузі економічної теорії український учений піддав гострій критиці теорію «економічної гармонії» Ф. Бастіа, доводячи, що капіталістичне суспільство поділяється на антагоністичні класи – експлуататорів та експлуатованих, між якими не може бути ні спільних інтересів, ні «гармонії». Він виступив прихильником соціалістичних принципів побудови суспільних відносин.

Навчальний тренінг

Основні поняття: *феодално-кріпосницька система господарств, кріпосне право, фільварок, фільварково-відробіткова система організації сільського господарства, оброчна система організації сільського господарства, чинш, домінія, тягло, «Устава на волоки», литовські статuti, козацьке землеволодіння, рангове землеволодіння, феодалний найм, пропінація, сервітути, інвентарі, люстрації, аграрна реформа 1848 р., аграрна реформа 1861 р., юридики, промисли, мануфактура кріпосницька, мануфактура вотчинна, мануфактура посесійна, мануфактура приписна, базари, торги, ярмарки, постійна торгівля, аукціонна торгівля, складське право, евекта, індукта, ланове, шос, стація, право пропі-*

нації, «домоводство» В. Каразіна, «економічна система» М. Балудянського, Наукова школа «фізичної економії», «громадівський» соціалізм М. Драгоманова, Київська суб'єктивно-психологічна школа.

Контрольні запитання та завдання

1. Охарактеризуйте передумови, хід і результати промислового перевороту та індустріального розвитку Східної України. Як оцінюється науковцями рівень промислового розвитку Західної України?

2. Які положення аграрних реформ у 1848 р. і 1861 р. забезпечували розвиток ринкових відносин у сільському господарстві, а які – гальмували?

3. Дайте порівняльний аналіз промислового перевороту і формування підприємницького сільського господарства в Україні та в одній із західноєвропейських країн (за вибором студента).

4. Порівняйте розвиток господарства українських земель у складі Російської та Австро-Угорської імперій у другій половині XIX ст. – на початку XX ст.

5. Розкрийте зміст економічної політики Б. Хмельницького. Поясніть, як у його діяльності проявлялися елементи меркантилізму.

6. Обґрунтуйте ліберально-демократичний характер поглядів Г. Сковороди.

7. Визначте, які економічні положення знайшли розвиток у працях Т. Прокоповича, Я. Козельського.

8. Обґрунтуйте положення про розвиток ідей економічного лібералізму в працях В. Каразіна, М. Балудянського, Т. Степанова, І. Вернадського.

Навчальні завдання для самостійної роботи

Дайте порівняльну характеристику господарського розвитку українських земель у складі Російської та Австрійської імперій (кінець XVIII ст. – перша половина XIX ст.), склавши таблицю за схемою: 1) основні напрями сільськогосподарського виробництва: а) форми організації господарства, б) характер праці основних виробників, в) характер зв'язків з ринком панських господарств, г) характер зв'язків з ринком селянських господарств; 2) розвиток промисловості: а) мануфактурне виробництво та його форми, б) характеристика промислового перевороту; 3) розвиток торгівлі: а) основні напрямки торговельних зв'язків, б) організаційні форми.

Зразки тестових завдань

Тест 1. Визначте характерні риси соціально-економічної політики Б. Хмельницького?

Соціально-економічна політика спрямована на:

- а) радикальну перебудову існуючого соціально-економічного устрою;
- б) збереження існуючого соціально-економічного устрою;
- в) закріплення феодальних відносин і кріпацтва;
- г) формування та укріплення вільних товарних селянських та козацьких господарств.

Тест 2. Визначте авторів положень, які визначають зміст політичної економії як науки:

1.	В. Каразін	А	«Теорія «домоводства».
2.	І. Вернадський	Б	Вчення про державне господарство та економічну політику.
3.	М. Балудянський	В	Дослідження природи і механізму дії економічних законів, які є універсальними, вічними, незмінними.
4.	Т. Степанов	Г	Наука про закони природно-економічного життя держави, нагромадження, споживання та розподіл багатства.

Рекомендована література

1. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
2. Злупко С. М. Економічна думка України (від давнини до сучасності) : навч. посіб. / С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000.
3. Злупко С. М. Історія економічної теорії : підруч. / С. М. Злупко. – [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2005.
4. Злупко С. М. Персоналії і теорії української економічної думки / С. М. Злупко– Л. : Євросвіт, 2002.
5. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
6. Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель / Г. Ковальчак. – К., 1988.
7. Лортикян Э. Л. История экономики и экономической мысли Украины: Эволюция рыночной экономики / Э. Л. Лортикян. – Х. : Консум, 2004.
8. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль, 2007.
9. Смолка А. О. Соціально-економічна думка та політика в Україні XVII–XVIII ст. / А. О. Смолка. – К. : Задруга, 1996.
10. Українська економічна думка : хрестоматія / упоряд., наук. ред. С. М. Злупко. – К. : Знання, 1998.
11. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
12. Яковенко Н. Нарис історії середньовічної та ранньомодерної України / Н. Яковенко. – К. : Критика, 2005.

Розділ 9

ГОСПОДАРСТВО ПРОВІДНИХ СУСПІЛЬСТВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ ХІХ СТ. – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- 9.1. *Загальні тенденції господарського розвитку країн Європейської цивілізації.
Перша хвиля глобалізації.*
- 9.2. *Маржиналізм. Становлення неокласичної економічної теорії.*
- 9.3. *Втрата Великою Британією світового економічного лідерства.
Кембриджська школа неокласики.*
- 9.4. *Перетворення США на провідну індустріальну державу світу.
Американська школа неокласики.*
- 9.5. *Індустріальний розвиток Німеччини. Розвиток історичної школи.
Соціальний напрям політичної економії як передумова появи інституціоналізму.*
- 9.6. *Економічний розвиток Франції.*

9.1. Загальні тенденції господарського розвитку країн Європейської цивілізації. Перша хвиля глобалізації

Господарство провідних суспільств Європейської цивілізації в останній третині ХІХ ст. – на початку ХХ ст. (до 1914 р.) у сучасній історико-економічній літературі характеризується як перший період розвитку зрілої ринкової індустріальної економіки в усіх сферах господарства. Кардинальні зміни, що відбувалися в економічній сфері, визначають такі процеси:

- розвиток в умовах Другої науково-технічної революції;
- якісні зміни у структурі виробництва, організації та управлінні господарства.

Перехід від ринку досконалої конкуренції до недосконалої конкуренції. Прагнення

великих фірм встановити монопольну владу над усіма процесами від виробництва до збуту, загострення конкуренції. Формування ринку споживача;

- започаткування формування етатистської системи господарювання;
- завершення формування міжнародної економіки на ринково-підприємницьких засадах. Перша хвиля глобалізації.

Темпи і терміни індустріалізації залежали від конкретних історико-економічних умов кожної країни, вихідного рівня промислового перевороту, загальносвітового економічного розвитку, таких цивілізаційних факторів, як політичний устрій держави, культурно-освітній рівень, менталітет нації.

Розвиток світових продуктивних сил наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. визначається Другою науково-технічною революцією (НТР).

Відбулася наукова революція, найхарактернішою ознакою якої були зміни в усіх сферах наукового знання, диференціація і професіоналізація науки, формування нової системи наук і нового способу мислення, що свідчило про становлення нової не-класичної парадигми наукового пізнання. Актуальності набув принцип релятивізму – відносності людських знань. Найвидатнішими досягненнями були: теорії квантова та відносності, розвиток термодинаміки, гідро- й аеродинаміки, математичної та хімічної наук, біології, фізіології, теорій систем та еволюційного розвитку, відкриття електрона, радіо, генетики, кібернетики. Гуманітарні дослідження визначали досягнення психології, соціології, історії, економічної науки. Зв'язок науки з виробництвом набув системного характеру. Сформувалась нова галузь діяльності – науково-дослідна, завдання якої полягало у впровадженні наукових досягнень у виробництво через дослідницько-конструкторські розробки, виробничі, технологічні та інші дослідження. На рубежі XX ст. було створено низку наукових лабораторій та інститутів.

Пришвидшився розвиток техніки і технологій. Створено нову енергетичну базу виробництва – електричну. Виробництво електроенергії було організовано на особливих підприємствах – електростанціях. Почалася електрифікація промисловості, транспорту та побуту. В 1880–1890-х рр. винайдено і вдосконалено двигуни внутрішнього згорання, які широко впроваджували в усіх галузях промисловості та транспорту. Розвивалася електротехніка – засоби зв'язку, радіозв'язок, електроніка. Винайдення конвеєра і поточної системи виробництва сприяло використанню спеціалізованих верстатів для виготовлення деталей – гвинтів, шайб, болтів тощо. В 1912–1913 рр. вперше використовували конвеєр на заводах Г. Форда У текстильній промисловості з'явився автоматичний ткацький верстат.

Почалося становлення сучасної металургії. Змінювалися конструкції та розмір доменних печей. На основі масового впровадження конвертерів Бессемера, Мартена і Томаса як підгалузь виокремилось сталеплавильне виробництво. У 1880-ті рр. шляхом використання електролітичного методу отримання алюмінію започатковано кольорову металургію. Було винайдено новий спосіб зварювання металів – за допомогою електрики.

Значного розвитку набула хімічна промисловість. Почалось виробництво і масове застосування штучних барвників, хімічних волокон – пластмас, ізоляційних матеріалів, штучного волокна. Розроблено нові ефективні технології отримання сірчаної кислоти, соди та інші, запропоновано методи виготовлення аміаку – основи

для азотних сполук, необхідних у виробництві барвників, мінеральних добрив та вибухових речовин. Винайдено метод переробки нафти при високих тиску і температурі для отримання синтетичного бензину.

Військова промисловість теж активно розвивалася: автоматизовано стрілецьку зброю та артилерію (1883 р. винайдено кулемет Максимова, кілька типів автоматичних гвинтівок, броневий автомобіль), упроваджено у виробництво вибухові засоби.

Революційні зміни відбулися у транспортній системі. У шляховому будівництві дедалі більше почали використовувати сталь (залізничні рейки, мости). У 1903 р. розпочали будівництво теплоходів (суден із двигуном внутрішнього згорання), танкерів (нафтоналивних суден). Почалась електрифікація залізничного транспорту. У 1890-х рр. з'явилися приміські електричні залізні дороги та електричні лінії для міського трамвая. Відбулося становлення повітряного транспорту. З'явився новий вид транспорту – автомобільний. Високі темпи розвитку автомобілебудування спричинили будівництво шосейних доріг і тунелів.

Підсумки Другої НТР:

- Економічне зростання ґрунтувалося на регулярному впровадженні інновацій. Взаємозв'язок науки з технікою започаткував процес поступового перетворення науки у продуктивну силу суспільства.

- Пришвидшився процес формування індустріального технологічного способу виробництва. Техніка і технологія виробництва зазнали якісних змін, кількість винаходів позначали чотиризначними числами. Почали автоматизувати виробництво, широко впроваджувалась потокова система. Зростала продуктивність праці.

- Пришвидшилися структурні зміни у світовій та національних економіках, виникли нові галузі промисловості. Почалось різке зростання обсягів світового виробництва. Технічні та технологічні зміни зумовили укрупнення промислового виробництва, посилення концентрації та різке зростання обсягу капіталу, необхідного для організації підприємства. Додаткові капітали залучали шляхом випуску акцій і створення акціонерних товариств, що мобілізувало вільні кошти різних прошарків населення.

Темпи економічного розвитку провідних індустріальних держав Західної Європи та США порівняно з періодом вільної конкуренції зросли. У 1830–1913 рр. темпи середньорічного приросту валового суспільного продукту становили 1,8%, у 1870–1913 рр. середньорічні темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) становили 2,5%, зокрема у США – 4,1%, Японії – 2,5%, Німеччині – 2,8%, Франції – 1,7%, Великій Британії – 1,9%. Темпи зростання продуктивності праці були нижчими, ніж темпи економічного зростання, і становили в середньому 1,7%.

Аналіз економічної кон'юнктури свідчить про циклічність розвитку світового господарства. Кризи перевиробництва охопили такі роки: 1882, 1890, 1903–1905, 1907, 1913–1914.

Основний зміст структурних зрушень у світовому та національних господарствах – це зміна співвідношення між окремими сферами господарства. У світовому та національних господарствах зростала частка промисловості та зменшувалася сільського господарства у створенні ВВП, а також у структурі зайнятості. Економічне зростання ґрунтувалося на більш високому рівні нагромадження. *Рівень виробничих інвестицій підвищився до понад 5% від валового національного продукту.*

У *промисловості* темпи щорічного приросту збільшилися впродовж 1872–1890 рр. приблизно до 3%, 1890–1913 рр. – до 4–5%. За динамікою розвитку сформувалося три типи промислово розвинених країн: американський – з порівняно високими, німецький – із середніми, англійський – з найнижчими темпами розвитку промислового виробництва. Світове промислове виробництво зросло в сім разів. Проте на початку ХХ ст. у загальній вартості продукції обробних галузей переважали товари групи «Б». Значення важкої промисловості у структурі промислового виробництва зростало. Розвивалися галузі Другої НТР: електроенергетика, хімічна (виробництво синтетичних барвників, соди, добрив, сірчаної кислоти тощо), електрохімія, транспортна, сталеливарна, нафтодобувна і нафтопереробна, електротехнічна, алюмінієва тощо. Ускладнилася структура машинобудування. Пришвидшився процес формування і диверсифікації підгалузей. У транспортному машинобудуванні розвивалися електрична, автомобільна, суднобудівна, повітряна підгалузі, виробництво трамваїв. Так звані старі галузі промислового перевороту (текстильна, харчова, суднобудівна, будівельна і будівельних матеріалів) розширювалися та модернізувалися. Виробництво набуло масового і стандартизованого характеру. Окремі галузі нерівномірно розвивалися, випереджальними темпами – важка промисловість.

Наприкінці ХІХ ст. США вийшли на перше місце у світі за обсягом промислової продукції. Велика Британія втратила роль «фабрики світу», відстала від США і Німеччини – спочатку за темпами економічного розвитку, а потім і за абсолютними показниками. Німеччина посіла друге місце після США. Відродився протекціонізм, що витіснив політику фритредерства.

Сільське господарство відставало від інших сфер і галузей народного господарства техніко-технологічно, за формами організації та методами ведення господарства, продуктивністю праці. На розвиток аграрної економіки значний вплив мала світова аграрна криза (1875–1893 рр.), у результаті почалося індустріальне техніко-технологічне й організаційно-економічне реформування цієї галузі. Соціально-економічну структуру характеризувала незначна концентрація сільськогосподарських підприємств (крім Великої Британії та США), збереження дрібного і середнього землеволодіння, що залишалося життєздатним.

Зросла господарська самодіяльність хліборобів, що базувалась на діяльності сільськогосподарських товариств і кооперативів. У 1912 р. сільськогосподарських кооперативів (кредитних, збутових, контролю продуктивності домашніх тварин, машинних, переробних) нараховувалося у США – 7320, Німеччині – 31981 (за участю 4,7 млн. членів), Франції – 37055, Угорщині – 5006, Австрії – 11500. У 1907 р. національні кооперативні організації різних країн об'єдналися у Міжнародний союз сільськогосподарських товариств.

На початку ХХ ст. сформувалася система суспільного організованого сприяння сільському господарству з боку держави, місцевого самоврядування, громадських організацій і приватних осіб, яка охоплювала такі складові: сільськогосподарське наукове дослідництво й освіту, економічну й агрономічну допомогу господарському населенню. Головна увага зосереджувалася на селянських господарствах, від входження яких у систему індустріально-ринкових відносин залежав прогрес сільського господарства.

В аграрній політиці світових держав відбувався перехід від економічного лібералізму до державного регулювання аграрної сфери економіки. Вплив держави на розвиток сільського господарства в різних країнах виявлявся у таких головних напрямках: створення необхідної правової та нормативної бази, системи державного управління сільським господарством, фінансування загальнодержавних і місцевих сільськогосподарських заходів.

Відбулися якісні зрушення в соціально-економічних відносинах. У процесі історичної еволюції зменшилося значення приватно-індивідуальної власності, домінуючу роль у промисловості та обігу почала відігравати акціонерна власність, значимими стали кооперативна, державна і муніципальна. Державна власність формувалася переважно двома шляхами: за рахунок державного бюджету і в результаті націоналізації приватних підприємств. Муніципальна власність і господарство створилися на основі розвитку соціально-економічної інфраструктури (транспорту, електропостачання, газопостачання, шкіл, лікарень тощо). Кооперативна власність сформувалася на основі добровільного об'єднання капіталів і засобів дрібних товаровиробників. Це була форма захисту від експлуатації посередниками і великими підприємцями.

Якісні зміни відбулися в організації та управлінні виробництвом. Складалася система різних організаційно-правових форм підприємництва. Зменшилася роль індивідуально-приватної форми організації виробництва. Посилення концентрації та централізації капіталів і виробництва зумовило формування різних форм партнерства й акціонерних підприємств (корпорацій), останні за обсягами виробництва почали займати провідне місце в системі підприємництва. Відбувався процес утворення монополістичних об'єднань, основними формами яких були картелі (узгодження умов конкуренції) і трести (єдині комерційна, виробнича й управлінська діяльність). Картельне регулювання почало охоплювати світовий ринок: у 1910 р. діяло майже 100 міжнародних картелів.

Змінилася роль банків. З пасивного акумулятора коштів і посередника під час платежів вони перетворилися в активних учасників ринку, організаторів виробництва, котрі контролювали як грошовий капітал, так і промислове виробництво. Формувався **фінансовий капітал** як результат, по-перше, *злиття банківського і промислового капіталів*, по-друге, *відокремлення руху фінансового капіталу від промислового і торговельного (торгівля грішми, цінними паперами, пропозиція грошового капіталу на позиковому ринку)*. Почали формуватися холдинги і концерни, фінансово-промислові групи (ФРГ), а серед найвпливовіших банкірів і підприємців у процесі посилення фінансового капіталу – фінансова олігархія.

На мікроекономічному рівні в організації підприємницької діяльності зросло значення маркетингу та менеджменту.

У розвитку ринкової економіки **відбувся перехід від ринкової структури досконалої (вільної) конкуренції до недосконалої (монополістичної, олігополістичної)**. Формувалися відповідні підсистеми та елементи ринкової інфраструктури: організаційно-технічні, фінансово-кредитні, державно-регулятивні.

Почався процес формування етатистської системи господарювання, утворювалися та історично еволюціонували масштаби, функції, форми і методи державного регулювання економіки. Швидко усупільнення, концентрація та цен-

тралізація виробництва в кінці XIX ст. – на початку XX ст. зумовили докорінну зміну економічної ролі держави. Державна економічна політика ґрунтувалася на ідеях неокласичної економіки, увага якої була зосереджена на мікроекономічному аналізі приватногосподарської діяльності.

Упродовж останньої третини XIX ст. і до початку 20-х рр. XX ст. завершилося формування міжнародної економіки як цілісної системи, складовими якої стали світове господарство та міжнародні економічні відносини.

Світове господарство склалося як система національних економік, що охопила економічно розвинені країни-метрополії та слаборозвинені колонії, залежні держави, і розвивалося на ринково-підприємницьких засадах. Виникла система різних форм міжнародних економічних відносин. Головними факторами світового економічного розвитку були процеси другого етапу інтернаціоналізації світового господарства – зближення національних економік.

Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя базувалося на міжнародному поділі праці (МПП). Утвердився поділ праці між метрополіями і колоніями внаслідок завершення територіального поділу світу. У 1914 р. територія колоній промислово розвинених держав становила 85 млн. км² з населенням 560 млн. осіб. Найбільшими колоніальними імперіями були Велика Британія і Франція, Німеччина і США лише у 20-х рр. XIX ст. стали на шлях колоніальних загарбань. Таким чином, земну кулю було поділено на метрополії, колонії та залежні країни (політично вільні та формально самостійні, але економічно і фінансово залежні від інших держав). Типовими представниками залежних країн були Китай, Іран, Османська імперія. Колонії залучалися до світового ринку, одночасно зростала їхня залежність від промислово розвинених держав. Отже, глобалізація спиралася на колоніальну систему.

Економічну політику індустриальних держав щодо колоній характеризували:

- імпорт сировини з колоніальних країн, оскільки найбільш розвинуті країни, за винятком США, були мінімально забезпечені сировиною. В 1913 р. в імпорті Великої Британії частка сировини досягала 36%, Німеччини – 56,1, Франції – 58,7, США – 53,2%. Так, з Африки вивозили золото, алмази, кольорові метали, нафту, вугілля, котрих не вистачало промисловості європейських країн;

- зростання вивозу капіталу, що перевищував вивіз товарів. Капітал вкладали насамперед у галузі, необхідні країнам-метрополіям: добувну промисловість і залізничне будівництво, сільське господарство;

- домінування на посадах в адміністративному апараті колонізаторів, які ставали також власниками підприємств з первинної обробки сировини та виробництва окремих видів товарів (очищення і пресування бавовни, джуту, виробництва фарбників, залізних виробів, будівельних матеріалів, цукру, сухофруктів, опіуму, рому, кокосового і соєвого масел, деяких видів продовольства, обробки шкір, цінних порід дерева, міді, срібла тощо);

- будівництво залізничних колій для освоєння віддалених територій колоній, що сприяло формуванню єдиного внутрішнього ринку в колоніях і залежних державах;

- розвиток системи монокультурного виробництва в аграрному секторі економіки колоній, тобто вирощування переважно одного виду ринкової сільськогосподарської продукції. Внаслідок такої політики Індія спеціалізувалась лише на ви-

робництві та вивозі бавовни, тютюну, цукру, джуту. Єгипет постачав тільки бавовну, Бразилія – каучук і каву, Австралія і Нова Зеландія – вовну, Бірма – рис, Конго – каучук, Китай – чай, шовк-сирець тощо.

У процес інтернаціоналізації включалися продукти, які раніше не брали участі у міжнародній торгівлі. Змінилася структура товарообміну. Якщо для ХІХ ст. властивий обмін промислових товарів на сировину і продукти харчування, то на початку ХХ ст. зросло значення фабрикатів в експорті всіх європейських країн, США та Японії. В 1913 р. промислові товари становили у Великій Британії 77,9% від національного експорту, Франції – 60,8, у Німеччині – 58,7%.

Міжнародна торгівля сформувалася як сукупність зовнішніх торговельних зв'язків усіх країн світу, складова міжнародних товарно-грошових відносин.

Про нарощування торговельної відкритості свідчать такі факти. У 1880-х рр. відбулася стагнація міжнародної торгівлі, причинами якої стали падіння цін на промислові та сільськогосподарські товари та загострення економічної боротьби між європейськими країнами і США. Експорт товарів з промислових країн зменшився на 3–20%. У 1896 р. у світовій торгівлі відбувся перелом. Частка торгівлі у ВВП розвинутих країн у 1913 р. досягла 13%. Зростання середньорічних темпів міжнародної торгівлі впродовж 1870–1913 рр. становило приблизно 3,4%, а зростання ВВП – 2,1%. За 1900–1913 рр. обсяги міжнародної торгівлі зросли на 62%, світового виробництва – на 40%. Відбувалося здешевлення транспортних перевезень і комунікацій. Наприклад, частка витрат на транспортування пшениці океаном у загальних виробничих витратах зменшилася за 1830–1910 рр. із 79% до 27,5%.

У світовій торгівлі відбувався перехід від моно- до поліцентризму. Упродовж 1900–1913 рр. у загальних обсягах частка Європи зменшилася з 65,9% до 61,2%, зросла частка Америки з 19,1% до 21,5%, азійських країн – з 9,3 до 11,4%.

Наприкінці ХІХ ст. зовнішня торгівля характеризувалась тенденцією до посилення протекціонізму і встановлення монопольних цін. У 1875 р. у середньому в розвинутих країнах імпорتنі тарифи на промислову продукцію становили 9,25%, у 1913 р. – 21%. Країни укладали торговельні договори, підписували інвестиційні угоди.

Експорт капіталу впродовж кінця ХІХ ст. – початку ХХ ст. набував дедалі більшого значення. Це була «велика епоха» міжнародних запозичень. Лише за перших 13 років ХХ ст. обсяги зарубіжних інвестицій економічно розвинених країн зросли вдвічі, досягнувши 44 млрд. дол. Вивіз капіталу в 1913 р. дорівнював 9% від світового товарного експорту. У 1914 р. співвідношення між обсягом прямих іноземних інвестицій і експортом товарів становило у США 1 : 4, у Франції – 1 : 2, у Німеччині – 1 : 1,5. Сформувалися дві основні функціональні форми вивозу капіталу: *позиковий* і *підприємницький* (прямі інвестиції). Найбільшими експортерами були Велика Британія, Франція, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди.

Найбільшу кількість позикового капіталу вивозила Франція, яку називали «світовим лихварем». Країною прямих і портфельних інвестицій була Велика Британія. Сферами розміщення цього капіталу були залізниці та автомобільні дороги (61,4%), торгівля (19,9%), банки та страхова справа (2,5%), видобуток сировини, плантації чаю та кави (9,2%).

Німеччина вкладала 98% капіталу, що вивозився, в освоєння джерел сировини і ринків збуту як у залежних країнах (Туреччині, Китаї та ін.), так і в промислово розвинених.

США орієнтувалися на зміцнення економічних позицій на своєму континенті. Так, в американських експортних капіталах частка Латинської Америки становила 49,9%, Канади – 28,8%, Європи – 13,4%. Разом з тим, США мали велику зовнішню заборгованість, що в 1912 р. дорівнювала 6,75 млрд. дол.

Сформувалася світова валютна система. Перша хвиля глобалізації відбувалася в епоху світової валютної системи золотомонетного стандарту – системи фіксованих валютних курсів (фіксованого стандарту), на основі яких діяв механізм автоматичного коригування платіжних балансів. Золото було визнано єдиною формою світових грошей (Паризька конференція 1867 р.), фіксувалося жорстке співвідношення між резервами золота і кількістю грошей в обігу, забезпечувалися необмежений обмін національних валют на золото, його вільне вивезення і ввезення, здійснення золотом міжнародних розрахунків і ліквідації дисбалансів зовнішніх платежів. Основу валютних курсів становив золотий паритет, коли грошова одиниця будь-якої країни мала відповідний золотий вміст (система класичного монOMETALІЗМУ). Відхилення допускалося лише в межах «золотих точок» – не більше, ніж 1% від золотого паритету. Цю систему було впроваджено в 1819 р. у Великій Британії, у 1871 р. – Німеччині, в 1877 р. – Нідерландах, в 1892 р. – Австрії, в 1897 р. – в Японії, в 1898 р. – у Росії, в 1900 р. – США. Наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. система була закріплена чинними міждержавними угодами, набула глобального характеру. З усіх грошей, наявних в обігу країн у 1885–1913 рр., золоті та срібні монети становили 70–80%.

Інтернаціональне визнання золотого стандарту сприяло посиленню незалежності національних банків, забезпеченню стабільності цін і послабленню проблеми інфляції (у Великій Британії та США – -0,7–1%), формуванню цілісності міжнародної економіки, забезпеченню відкритості національних економік, мобільності капіталу, розвитку міжнародного бізнесу. Недоліками системи фіксованого стандарту були можливість вичерпування золотих резервів, маніпулювання центральними банками відсотковими ставками, введення валютних обмежень.

Система класичного золотого стандарту припинила існування в роки Першої світової війни. Країни припинили обмін банкнот на золото (крім США), його вилучили з обігу, припинили вільне карбування золотих монет.

Розвивалися міжнародні міграційні процеси. США залишалися основною країною імміграції. Її частка серед держав-іммігрантів становила в 1913 р. 61,9%. На початку XX ст. із усієї кількості емігрантів частка Італії становила 21,1%, Австро-Угорщини – 19,9%, Росії – 20%.

На межі XIX–XX ст. міжнародна економіка набула глобального характеру. Глобалізація розвивається хвилеподібно, перша хвиля охоплює 1870–1913 рр. **В основі глобалізації лежать процеси нарощування торговельної та фінансової відкритості, характер існування міжнародного валютного устрою та принципи побудови монетарної політики у відкритій економіці.**

Глобальний розвиток базувався на системі рівноваги сил у міжнародній політиці, міжнародному золотому стандарті, саморегульованому ринку, ліберальній економічній ідеології та ліберальній державі. Вільне пересування товарів та капіталів забезпечува-

ло інтеграцію ринків і цілісність світової господарської системи. Рушійними силами були індустріальна революція, що позначилася на появі нових технологій і нової продукції; розвиток величезних територій з природними запасами; розвиток транспорту, що забезпечив зниження витрат на перевезення і сприяв ефективній інтеграції ринків.

9.2. Маржиналізм. Становлення неокласичної економічної теорії

9.2.1. Теоретико-методологічні засади маржиналізму і неокласичної економічної теорії. Попередники маржиналізму

В історії економічної думки остання третина XIX ст. була перехідним періодом від класичної політичної економії до неокласичної економічної теорії на основі *маржиналізму*¹ – системи принципів нової методології економічного дослідження та теорій економічного розвитку, засадничою ознакою яких є використання граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи. Це був період інституціоналізації економічної науки, коли формувалися економічна дисципліна у вищих навчальних закладах (розроблялися навчальні плани, програми, організовувалися екзамени), професійна діяльність економістів з системою товариств і журналів. Перехід від класичної до неокласичної теорії в економічній літературі розглядається як *наукова «маржинальна революція» – кардинальний перегляд предмета і методу дослідження класичної економічної теорії, що мало революційний характер і сформувало «...нову парадигму економічних досліджень як керівництво до дії»*².

Причини, зміст і наслідки маржинальної революції.

В економічній літературі визначаються такі об'єктивні умови виникнення маржиналізму:

а) певні інституціональні зміни в економіці, зокрема розвиток зрілого індустріального господарства, акціонерної форми власності, нових форм господарювання і методів управління, зародження монополізації економіки і модифікації ринкової конкуренції. Господарська практика активізувала проблему знаходження оптимального рішення щодо ефективного розподілу ресурсів і варіанта їх комбінації. Формувалися ринок і психологія споживача, який хотів платити за товар, а не за витрати на його виготовлення;

б) інтелектуальний розвиток у межах самої економічної науки: розпад класичної політичної економії, ідеологізація історичної школи та марксизму, поява ідеї граничної корисності та започаткування математизації економічних досліджень у працях Ллойда і Лонгфілда (1834), А. Курно (1838), Ж. Дюпюї (1844), Г. Госсена (1854), Р. Дженнінгс (1855), В. Джевонса (1862), Ф. Дженкіна (1870). На думку М. Блауга, теорія граничної корисності була ідеологічно нейтральною у тому розумінні, що її

¹ Від фр. «marginal» – «граничний, крайній», в економічній літературі «маржинальний» означає також «додатковий», трактується як приріст певного показника (корисності, витрат, доходу) на додаткову одиницю фактора. Граничні величини характеризують не сутність явища, а зміну величини будь-якого явища через зміну величини іншого.

² Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело Лтд, 1994. – С. 285.

виникнення ніяк не співвідносилось з практичними проблемами, а вона була суміщена майже з кожною позицією в соціальних і політичних питаннях науки¹;

в) наукова революція. Американський історик економічної думки Ф. Майровскі у книзі «Більше тепла, ніж світла»² стверджує, що теорія корисності сформульована за зразком термодинаміки, а неокласична економічна теорія – це привласнення фізики XIX ст. Філософія і соціологія того часу формували загальну позицію суб'єктивізму як принцип (методологію) мислення, домінанту розвитку людини і суспільства. В усіх суспільних науках, мистецтві запанували ідеї індивідуалізму, ідеологічної нейтральності та позапартійності як умов розвитку ліберального суспільства. Поширився системний метод дослідження;

г) маржиналізм утверджувався в полеміці з марксизмом. Проте перше покоління маржиналістів не знало праць К. Маркса. Використовувати маржинальну теорію для критики марксистської концепції експлуатації почали у 1890-х рр. Е. Бем-Баверк, В. Парето, Ф. Візер.

Хронологічно **наукова «маржинальна революція»** пов'язана з опублікуванням трьох книг: **В.-С. Джевонса** «Теорії політичної економії» (1871, Велика Британія), **К. Менгера** «Основи вчення про народне господарство» (1871, Австрія), **Л. Вальраса** «Елементи чистої політичної економії» (1874, Швейцарія), в яких *учені цілком незалежно один від одного використовували граничні (маржинальні) величини як інструмент для аналізу змін економічних явищ, відкрили принцип спадної граничної корисності як основи для побудови нового виду статичної мікроекономіки*. Власне термін «маржинальна революція» вперше в 1886 р. використав один із засновників маржиналізму Л. Вальрас.

На першому етапі маржинальної революції (1870–1880-ті рр.) сформувався **«суб'єктивно-психологічний напрям» у політичній економії**, який ґрунтувався на суб'єктивній теорії вартості, або теорії граничної корисності. Вартість залишалася вихідною категорією економічної теорії, але визначалася не витратами на виробництво товарів з погляду пропозиції, а суб'єктивною оцінкою блага споживачем з погляду попиту на основі мінової цінності благ або пропорцій їх обміну. *Предметом дослідження стала сфера споживання (попит), а не виробництво (пропозиція)*. Розвиток маржиналізму відбувався в межах австрійської (К. Менгер, Ф. Візер та Е. Бем-Баверк) та математичної (В. Джевонс, Л. Вальрас) шкіл економічної думки, що дає підстави говорити про формування маржиналізму як течії економічної думки.

На другому етапі маржинальної революції (90-ті рр. XIX ст.) започатковано **неокласичний³ напрям економічної теорії**. Його представники відмовилися від суб'єктивно-психологічного підходу, проголосили себе наступниками класичної політичної економії, об'єктом наукового аналізу – сферу індивідуальної та суспільної життєдіяльності людського суспільства, яка пов'язана із створенням і використанням матеріальних основ добробуту (економіка загалом). Сформувалися

¹ Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Основи, 2000. – С. 275.

² Mirowski Ph. More Heat than Light. Economics as Social Physics: Physics as Nature's Economics / Ph. Mirowski. – Cambridge : Cambridge University Press, 1991. – 462 p.

³ Уперше термін «неокласична теорія» використав американський економіст Т. Веблен. Загальновизнаним став у 1950–1960-х рр. під впливом праць Дж. Хікса, Дж. Стіглера і П. Самуельсона.

національні школи: англійська (А. Маршалл, А. Пігу, Ф. Еджуорт), американська (Д.-Б. Кларк), лозаннська (Л. Вальраса, В. Парето), шведська (К. Вікселль, Г. Кассель).

Еволюцію теоретико-методологічних засад етапів маржинальної революції подано в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

**Еволюція теоретико-методологічних засад
двох етапів маржинальної революції**

1-й етап (70-80-ті рр. XIX ст.)	2-й етап (90-ті рр. XIX ст.)
Представники: В. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас	Представники: А. Маршалл, А. Пігу, Дж. Кларк
Суб'єктивна течія в політичній економії	Неокласичний напрям економічної теорії
<ul style="list-style-type: none"> ● Суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ; ● визнання пріоритетності сфери споживання щодо сфери виробництва; ● визначення цінності (вартості) економічних благ вихідною категорією економічних досліджень; ● обґрунтування теорії граничної корисності як головної умови визначення цінності товару; ● причинно-наслідковий аналіз, вивчення залежностей між попитом і ціною 	<ul style="list-style-type: none"> ● Відмова від суб'єктивно-психологічного підходу, спадкоємність принципів класичної політичної економії; ● домінування дослідження сфери обігу та споживання над виробництвом; ● відмова від пошуку вихідної категорії та першопричини, визнання принципу рівноваги системоутворювальним; ● створення двокритеріальної теорії ціни на основі одночасного врахування граничних витрат і граничної корисності; ● застосування статистичних і математичних методів, економічних моделей як інструментів теоретичного аналізу

Результатом маржинальної революції стало формування нового економічного знання і нового аналізу господарської діяльності. Становлення неокласичної економічної теорії на межі XIX–XX ст. як напряму економічної думки відбувалося в процесі формування її теоретичних і методологічних засад.

Предмет наукових досліджень у процесі маржинальної революції еволюціонував і розширювався: *від теорії граничної корисності до наукового аналізу багатства і тих спонукальних мотивів, які найсильніше і найстійкіше впливають на поведінку людини в господарській сфері її життя.* Впродовж 20–30-х рр. XX ст. економічна теорія перетворилася на науку про раціональну поведінку людини у сфері розподілу й обміну. Головним завданням визначалося формування моделі економіки, за якої господарський механізм забезпечує альтернативність вибору оптимального використання обмежених ресурсів з метою максимізації прибутку на мікрорівні (споживачів і фірми) та макрорівні (суспільного добробуту). Англійський економіст **Л.-Ч. Роббінс** у праці «Нарис про природу й значення економічної науки» (1932) дав хрестоматійне визначення неокласичної економічної теорії: «...це наука, яка вивчає поведінку людей з точки зору співвідношення між метою і обмеженими засобами, які можуть мати різне споживання»¹. Один з провідних неокласиків

¹ Роббінс Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс // THESIS. – 1993. – Т.1, вып. 1. – С. 18.

Дж.-Р. Хікс писав, що економічна теорія ґрунтується не на виробництві та розподілі, а на обміні¹.

Класична економічна теорія була замінена теорією економіки як рівноважної закритої економічної системи з обмеженими ресурсами в межах принципово статичної структури.

Метологічний інструментарій економічних досліджень охоплює сукупність методів, засобів і принципів наукового пізнання.

- *Ідеологічна нейтральність аналізу*, яка усуває з економічної теорії соціальні відносини та історичний метод дослідження. Ринкова економіка обґрунтовувалася як справедлива, ефективна, вигідна для всіх верств суспільства. *Абстрактний, позаісторичний характер і апріорний метод аналізу*. Перетворення політичної економії в чисту науку, що досліджує вічні універсальні економічні закони.

- *Методологічний індивідуалізм* (за термінологією Менгера – «господарство Робінзона») – пояснення закономірностей функціонування господарства загалом поведінкою окремого, ізольованого індивіда, який приймає рішення на основі власних оцінок вигод і втрат у грошовій формі від участі в економічному процесі (гедонізм господарських суб'єктів). *Пріоритет мікроекономічного аналізу*. Ринкова економіка розглядається як механічна сукупність окремих (атомістичних) суб'єктів господарської діяльності.

- *Суб'єктивізм. Поведінковий аналіз*. Суб'єктивно-психологічний підхід визначав основою економічної діяльності психологію господарюючого суб'єкта: бажання, потреби, мотиви, поведінку. Його поведінка є *раціональною і оптимальною з погляду максимізації власних вигод (доходу, корисності) і мінімізації витрат (зусиль)*. Неокласики відмовилися від примату суб'єктивізму. Неокласичний аналіз сформував *модель прагматичної поведінки людини*, спрямованої на практичні результати.

- *Рівноважний підхід. Статичний аналіз*. Відмова від поняття «вартість» як вихідної категорії. *Визнання системоутворювальним принципом економічного дослідження принципу рівноваги*, коли економіка аналізується як система, стійка до короткострокових коливань економічних змінних, в якій всі явища взаємопов'язані, немає причини і наслідку, первинного і вторинного. Дослідження загальної економічної рівноваги на рівні народного господарства і часткової рівноваги на рівні ринку одного товару. Ототожнення рівноваги з економічною статикою. Тракткування динаміки як тимчасового порушення рівноваги, під час якої положення маржиналізму не діють. Зауважимо, що сприйняття ринкової економіки як рівноважної системи було нехарактерним для австрійської школи маржиналізму.

- *Визначення цінності за корисним ефектом благ*. Розмежування понять: *об'єктивна корисність* (здатність задовольняти людські потреби), *сукупна корисність* (всього доступна окремій людині кількість благ), *суб'єктивна корисність* (значимості блага для життєвого задоволення конкретної людини), *гранична корисність* (додаткова корисність останньої одиниці із всієї доступної індивідууму кількості благ). Заперечення виробничого витратно-факторного підходу класичної політичної економії.

- *Визнання примату дослідження сфери обміну і споживання (попиту) над виробництвом*.

¹ Hicks J. «Revolutions» in Economics / J. Hicks // Method and Appraisal in Economics. – Cambridge, 1976. – P. 214.

- *Принцип рідкості*, визнання обмеженості економічних ресурсів (фіксованої величини пропозиції певного ресурсу чи якогось блага) порівняно з людськими потребами.

Розгляд економіки як ринку досконалої конкуренції, механізм якої може забезпечити «*алокаційну ефективність*» (повне використання економічних ресурсів) за умов альтернативного вибору.

- *Поєднання маржинального аналізу* (використання граничних величин: гранична корисність, граничний дохід, гранична продуктивність тощо) із *функціональним економічним аналізом* (залежність між бажаним для економічного суб'єкта результатом і способами його досягнення). Використання різних методів математичного аналізу (кількісного і диференціального обчислення, математичного моделювання, трактування економічних проблем як математичних задач). Системно-функціональний метод дає змогу вивчати економіку як систему з певними функціональними зв'язками. Представники австрійської школи використовували каузальний метод економічного аналізу.

- *Поєднання позитивного і нормативного методів пізнання*. Позитивний метод базується на філософії позитивізму, полягає в систематизації фактів, окремих суджень, даних чуттєвого досвіду. Критерієм істини є *верифікація* (перевірка гіпотези чи теорії) та *фальсифікація*. Нормативний метод ґрунтується на філософії прагматизму, завдання науки визначається як пошук шляхів максимально можливої ефективної діяльності людини.

- *Синтетичний підхід*, що поєднує різні наукові підходи і традиції наукових досліджень.

- *Використання філософських ідей* емпіріокритицизму, неокритицизму, пізнього позитивізму, гедонізму та утилітаризму з метою аналізу економічного життя.

Неокласики визнавали такі положення класичної політичної економії, як економічний лібералізм, саморегулювання та рівноважний стан ринкової економіки, принцип «чистої економіки», незалежної від суспільної форми її організації, абстрагування в економічному аналізі від історичного і національного підходів, типів і форм власності, ідеологічних та інших позаекономічних чинників.

Таким чином, науково-дослідна програма неокласичної теорії будується на фундаментальних теоретичних передумовах¹, без яких не може існувати жодна неокласична модель. Її жорстке ядро формують такі твердження:

1) досконала раціональність і оптимальність поведінки економічних агентів з прийняття господарських рішень на основі параметричного знання щодо визначення альтернатив, їх ранжування, максимізації власної цільової функції корисності. Модель «економічної людини». Індивідуалістична поведінка формує організацію і порядок економічної системи, незалежна від зовнішнього впливу інституціональних факторів, зміни умов ведення бізнесу. Розвиток суспільства є результатом індивідуального вибору;

2) взаємодія економічних агентів (обмін або відмова від нього) забезпечується ринковими механізмами ефективної рівноваги. Нерівновага є лише тимчасовим станом економічної системи, невизначеність не має істотного впливу на рівноважні традиційні ситуації;

¹ У класичній і неокласичній теоріях економічний аналіз будується на теоретичних передумовах (принципі «як би» / as if Principle).

3) стабільність, жорстка структурованість та ендогенність преференцій індивіда, на які не впливають зовнішні чинники, що забезпечує повторюваність, типовість та ідентичність обміну.

Захисний пояс неокласики характеризує такі умови ринкової взаємодії економічних агентів: досконала і доступна для всіх інформація, яка забезпечується гнучким ціновим механізмом залежно від коливань попиту і пропозиції, та нульові витрати обміну, єдиний вид витрат – виробничі; однорідність товару на основі двох вимірів – ціни і кількості; повна специфікація прав власності на ресурси, які здатні повністю реалізуватися на ринку і не потребують захисту, є основою економічно ефективних рішень.

Отже, неокласична теорія розглядає економічну систему як сукупність атомістичних агентів, індивіда – як центр економічного аналізу. Інституціональна структура економіки і суспільства ігнорується, оскільки її дослідження не відноситься до чистої теорії. Не визнається фактор влади. Окремі інститути (наприклад, інститут приватної власності) враховуються як стабільні та задані, незмінні й незалежні.

Еволюцію неокласичної економічної теорії можна узагальнити, виокремивши такі періоди:

– остання третина XIX ст. – перша половина 30-х рр. XX ст. – період утвердження та домінування в теоретичній економічній науці. Цей процес відбувався паралельно і у взаємозв'язку з процесом професіоналізації економічної науки, зокрема формування наукового співтовариства. Головним досягненням неокласики було створення сучасної мікроекономіки – основи економічної політики на мікро- і мезорівні. Однак аналіз функціонування ринкового господарського механізму в межах неокласичної теорії (економіка як сума окремих фірм; рівновага ринку шляхом саморегулювання попиту та пропозиції; невтручання держави в економічне життя) не пояснював нові проблеми соціально-економічного розвитку. Актуалізувалися теоретичні питання модифікації ринкового механізму («провали ринку», невизначеності та очікування, суспільного добробуту, аналізу господарського життя з макроекономічних позицій);

– середина 30-х – 60-ті рр. XX ст. – період опозиції неокласики внаслідок появи і розвитку кейнсіанської економічної теорії, яка перетворилася на мейнстрім економічної теорії, формування кейнсіансько-неокласичного синтезу;

– 70-ті рр. XX ст. – початок XXI ст. – повернення неокласики як панівного напрямку (мейнстріму) в структурі сучасної економічної науки, використання її досягнень представниками неінституціоналізму, нового кейнсіанства та ін.

Неокласична економічна теорія є величезним надбанням цивілізації, залишається мейнстрімом сучасної економічної теорії, має таке теоретичне і практичне значення:

- сформулювала предмет економічної теорії, основні характеристики якого визнаються економічною наукою;

- розкриває роль людини в економічному розвитку, досягненні економічних результатів, трактує суб'єктивні мотиви поведінки суб'єктів господарювання як вихідний момент економічної теорії;

- дозволяє прогнозувати поведінку суб'єктів ринку, величину, структуру та динаміку попиту, з'ясує умови ринкової рівноваги, особливості ціноутворення. Економісти оперують поняттями «оптимізація», «максимізація», «мінімізація»;

- зробила внесок у розвиток методології економічної теорії, відкрила дорогу математизації економічної науки, виробила аналітичний апарат наукового пізнання;
- сприяла поширенню економіко-математичного моделювання у практиці планування та прогнозування народного господарства.

Сучасні економічні дослідження визначають слабкі місця методології неокласичної теорії, зокрема ігнорування історичного характеру ринку, абсолютизацію ринкових відносин, складність застосування до аналізу макроекономічних процесів, пов'язаних з інноваційними зрушеннями і поширенням творчої діяльності людини, асоціальність і аполітичність. Питання приватної власності враховуються як стабільні та задані, незмінні та незалежні.

Попередники маржиналізму. Виникненню ідей маржиналізму сприяли праці вчених-економістів, математиків і чиновників: Й.-Г. Тюнена, Ж. Дюпюї, А. Курно, Г.-Г. Госсена та ін.¹ Вони почали переглядати основні постулати класичної політичної економії з погляду маржинального аналізу. М. Блауг зазначав, що період з 1834 по 1874 р. є часом незалежного відкриття у різних країнах граничної корисності².

Йоган-Генріх фон Тюнен (1783–1850) – німецький землевласник, учений-економіст і практик. У праці «Ізольована держава щодо сільського господарства і національної економіки» (1826, 1850, 1863 рр.) започаткував теорію розміщення продуктивних сил, досліджував питання граничної продуктивності. Він розробив економіко-математичну територіальну модель державного господарства, яка охоплює систему взаємопов'язаних інститутів. Досліджуючи організацію сільського господарства, вчений:

- сформулював ідею про взаємозалежність факторів виробництва, опрацював оптимальні варіанти поєднання факторів виробництва для забезпечення максимального прибутку на капітал;
- використовуючи аналіз граничних величин, започаткував **теорію граничної продуктивності факторів виробництва**, довів, що найбільший чистий дохід досягається тоді, коли сума граничних витрат на фактори виробництва дорівнює граничній цінності продукту;
- обґрунтував механізм формування величини земельної ренти залежно від віддаленості ділянки від місця збуту, конкуренції між фермерами за придбання найбільш придатної для використання земельної ділянки;
- сформулював основні засади некласової концепції розподілу доходів, яка ґрунтується на теорії граничної продуктивності факторів виробництва;
- перший поділив ризик на передбачуваний і непередбачуваний, доводив, що дохід підприємця формує діяльність в умовах непередбачуваного ризику.

Антуан-Огюстен Курно (1801–1877) – французький математик, філософ, економіст. Економічні погляди виклав у книзі «Дослідження математичних принципів у теорії багатства» (1838), в якій акцентував увагу на проблемах функціональної взаємодії ціни та попиту. Вчений ввів у науковий обіг поняття «**функція попиту**» ($D = f(P)$), де D – величина попиту, P – ціна), «**еластичність попиту**»

¹ У XVIII ст. французи Е. Кондільяк (1715–1780), А. Тюрго (1727–1781) та італієць Ф. Галіані (1728–1787) пов'язували ціни з корисністю товарів, яку визначали покупці.

² Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М., 1994. – С. 284.

та **відкрив закон попиту**, суть якого полягає у виявленні зворотного зв'язку між величиною попиту і ринковою ціною. Сформулював **поняття економічної рівноваги**, засноване на аналізі функціональної залежності між рівнем ціни, який визначають покупці, та попитом на товар, що зумовлює необхідність визначення обсягів виробництва. Опрацьовуючи теорію фірми, А. Курно дослідив, що а) на ринку досконалої конкуренції, коли фірми не мають можливості впливати на ціноутворення, випуск продукції є максимальним, а ціни – мінімальними, максимізація прибутку досягається за умов рівності граничних витрат та середнього доходу; б) за умов чистої монополії (чистого випадку) прибуток максимізується тоді, коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам ($MC = MK$); в) у моделі дуополії (конкуренції між двома продавцями) у точці рівноваги формується ціна ($ЦДР$), нижча за ціну монопольного ринку ($ЦМР$), але вища за ціну ринку вільної конкуренції ($ЦРВК$). Математично це має такий вигляд: $ЦМР > ЦДР > ЦРВК$.

Жюль Дюпюї (1804–1866) – французький інженер і вчений. Основні ідеї маржиналізму виклав у статті «Про вимір корисності громадських робіт» (1844), де досліджував проблеми порівняння корисності індивідуальних та суспільних благ. Вчений стверджував, що кожна додатково надана послуга суспільних благ (наприклад, проїзд мостом) приносить щоразу менше задоволення споживачам (у розумінні прагнення нею користуватися). Зобразивши цю залежність графічно, Ж. Дюпюї отримав **криву попиту**, яка відображає зворотний зв'язок між кількістю наданих послуг і цінами на них. Він доводив, що значення (величина) попиту як функції граничної корисності зменшується у міру зростання кількості придбаних споживчих благ.

Герман-Генріх Госсен (1810–1858) – німецький учений-економіст і математик. Ідеї маржиналізму виклав у праці «Еволюція законів людської взаємодії» (1854), яка була випадково знайдена англійським професором Адамсоном. Серед основних здобутків Г.-Г. Госсена найважливіше значення мають:

- вчення про задоволення потреб як сенсу життя і основи діяльності людини.
- Предметом політичної економії** мають бути не загальні економічні закони, а економічна поведінка суб'єкта господарювання, його психологічна оцінка та вибір блага. Оскільки мета політичної економії має полягати в тому, щоб допомогти людині отримати максимум насолоди, її необхідно перейменувати у вчення про задоволення;
- теоретична розробка проблем оптимізації за умов обмежених ресурсів, започаткування теорії цінності. Вчений доводив, що, по-перше, «...величина задоволення від споживання блага постійно зменшується, якщо ми безперервно задовольняємо це задоволення, поки насичення врешті-решт не відбувається», по-друге, «...величина кожного окремого задоволення в момент припинення забезпечення цих задоволень повинна бути однаковою для всіх задоволень». **Теоретичні висновки вченого в сучасній економічній літературі були сформульовані як закони Госсена: перший (закон насичення потреб, або спадної граничної корисності)** твердить, що зі збільшенням споживання блага загальна корисність зростає, а гранична корисність зменшується і при насиченні благом досягає нуля; згідно із **другим законом (закон вирівнювання граничних корисностей)**, оптимальна структура споживання (максимальне задоволення потреб за умови обмеженого запасу благ) досягається за умов рівності зважених граничних корисностей благ, які споживають-

ся¹. Другий закон Госсена фіксує принцип рівноваги індивідуального споживання та індивідуального виробництва. Закони Госсена є основою застосування граничної корисності для розробки теорії раціонального споживання та закономірностей споживчого вибору, всієї мікроекономічної теорії ХХ ст.

9.2.2. Австрійська школа політичної економії. Теорія граничної корисності

У 70–80 рр. ХІХ ст. австрійська школа здобула найширше визнання серед прихильників маржиналізму. Її предсталияли професори Віденського університету К. Менгер, Ф. Візер та Е. Бем-Баверк. **Теоретико-методологічними особливостями** австрійської школи є:

- **предмет дослідження** – економіка, заснована на обміні (каталактика²), який визначає пропорції та характер виробництва; поведінка економічного суб'єкта, спрямована на задоволення власних потреб³;

- **методологія дослідження:** методологічний індивідуалізм, суб'єктивно-психологічний підхід, причинно-наслідковий метод, що розкриває закономірності поведінки людини при задоволенні її потреб;

- принцип вихідної категорії, якою є цінність (вартість), що визначається граничною корисністю товару як суб'єктивною характеристикою;

- використання маржинальних (граничних величин), свідомо відмова від математики, оскільки, на думку австрійських учених, об'єктивні числові дані не здатні адекватно відобразити економічну поведінку та індивідуальні мотиви людини, які спонукають її до дії як творчої особи;

- увага до чинника часу в економіці.

Карл Менгер (1840–1921) – засновник австрійської школи маржиналізму, автор праць «Основи вчення про народне господарство» (1871) і «Дослідження про методи соціальних наук і політичної економії зокрема» (1883).

К. Менгер створив **учення про блага**, змістом якого є визначення *блага* як речі або дії, яка задовольняє (насичує) людські потреби, має певну корисність, і *товару* як економічного блага, виробленого для продажу; **структуризація благ на порядки:** а) першого (нижчого) порядку, котрі призначені для безпосереднього задоволення людських потреб, і вищих порядків (другого, третього і т. д.), які використовуються для виробництва споживчих благ відповідно до «законів причинності... тільки через деякий час», щоб їх «пристосувати до задоволення наших потреб»; б) економічні, які існують в обмеженій кількості, та неекономічні в необмеженій кількості, не мають цінності та не потребують розподілу; в) комплементи (взаємодоповнювальні) та субститути (взаємозамінні) блага вищого порядку.

¹ Г. Госсен, К. Менгер не використовували термін «гранична корисність», його автор – австрійський економіст Ф. Візер, який таким чином переклав на німецьку мову терміни В. Джевонса «кінцевий ступінь корисності» та «кінцева корисність». У сучасній економічній літературі термін «гранична корисність» є загальноживаним при аналізі ідей маржиналізму.

² Аристотелівський термін, що означає господарство, яке використовує гроші як посередника в обміні. Предмет вивчення – каталаксія.

³ Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии. – М. : Экономика, 1992. – С. 36.

У теорії вартості (цінності) К. Менгер стверджував, що:

а) цінність матеріальних благ визначається корисністю, яку отримує людина від матеріальних благ, отже, корисність має суб'єктивний характер;

б) цінність блага вимірюється не суб'єктивною корисністю для споживача, а **граничною корисністю – суб'єктивною оцінкою найменшої корисності останньої одиниці наявного запасу певного споживчого блага**, яка для будь-якого блага визначається двома факторами: *інтенсивністю*, нагальністю індивідуальної потреби в ньому та *рідкісністю* (запасом) цього блага для задоволення конкретних потреб;

в) ціну товару визначає цінність споживчих благ, що формує витрати виробництва. Цінність (вартість) благ першого порядку зумовлює цінність благ наступних вищих порядків;

г) при визначенні величини цінності матеріальних благ необхідно враховувати конкретні потреби конкретної людини, що залежить від двох факторів: суб'єктивного (місце певного блага в ієрархії потреб) і об'єктивного (кількість одиниць блага для задоволення потреб). Це положення ілюструє «таблиця Менгера» – шкала корисностей, яка відображає систему благ щодо їх цінності для конкретного споживача¹.

Опрацьовуючи проблеми обміну, вчений заперечував висновки класичної школи щодо обміну на основі еквівалентності витрат праці та доводив, що обмін як індивідуальний акт партнерів є взаємовигідним і продуктивним, оскільки мета будь-якого господарства – найбільш повне задоволення потреб людини, а не фізичне збільшення кількості благ. Фактично в його теоріях знайшли відображення обидва закони Госсена. Учений вважав, що причиною обміну є відмінність суб'єктивної цінності одних і тих самих благ для різних суб'єктів господарювання; ніде і ніколи не буває рівності у цінності двох кількостей благ (рівності в об'єктивному розумінні); обмін між двома партнерами триватиме доти, доки не зрівняються відносні цінності обмінюваних благ; обмін – це певна жертва, втрата частини економічної корисності, яку можна здобути з наявного мінового співвідношення; пропорції взаємного обміну двох благ визначаються співвідношенням їх граничних корисностей; обмін змінює граничну цінність благ шляхом збільшення або зменшення їх запасу. Економіст також увів у науковий обіг терміни «ціна попиту» і «ціна пропозиції».

У теорії розподілу К. Менгер заперечував існування експлуатації в ринковій економіці, стверджував, що пропорційність доходів до обсягів виробленої продукції та оплата кожного фактора виробництва відповідно до його граничного продукту визначає рівність сукупної винагороди факторів виробництва і сукупного продукту. Зарплату пояснював як рентний дохід, забезпечений перевагами високої кваліфікації або таланту.

К. Менгер розробив основи теорії граничної корисності, аналізуючи індивідуальне споживання в натуральному, ізольованому господарстві та обмін надлишками продукції між його членами. Теорія цінності австрійської школи отримала назву теорії граничної корисності, сама школа – школи граничної корисності.

¹ Питання вимірювання величини корисності було актуальним в економічній теорії. Спроба виміряти абсолютну величину корисності, наскільки одне благо корисніше за інше, отримала назву кардиналістської (кількісної) теорії корисності. Аналіз корисності через ранжирування (за черговістю, порядковою величиною) наборів благ на основі споживчих переваг отримав назву ординалістської (порядкової) теорії корисності.

Фрідріх-Фрайхер фон Візер (1851–1926) основні ідеї виклав у працях «Походження і основні закони господарської цінності» (1884), «Природна цінність» (1889), «Теорія суспільного господарства» (1914). *Найбільшими теоретичними здобутками Ф. Візера є такі:*

- **Політичну економію** трактував як розділ прикладної психології, завдання якої – пояснювати економічні явища і процеси на основі аналізу мотивів, котрими керуються люди у своїй господарській діяльності. Необхідно досліджувати об'єктивні закономірності на рівні народного господарства, які, на його думку, є результатом узгодження індивідуальних людських мотивів, суджень і поведінки. Узагальнив основні ідеї австрійської школи, використовуючи праці К. Менгера, Г. Госсена, В. Джевонса. Увів у науковий обіг термін «маржиналізм».

- У **теорії вартості (цінності)** наголошував, що цінність є судженням про значимість господарських благ. Доводив, що цінність будь-якого блага вимірюється величиною граничної корисності цього блага. Це додаткова корисність, яку споживач отримує від додаткової одиниці блага.

- Розробляючи теорію цінності та досліджуючи витрати виробництва, Ф. Візер створив **теорію суб'єктивних витрат (альтернативних витрат і приписування)**.

По-перше, у **теорії приписування**¹ стверджував, що оцінка виробничих ресурсів при формуванні витрат виробництва здійснюється через оцінку вироблених ними споживчих благ, отже, цінність благ вищих порядків зумовлена цінністю благ першого порядку, для виробництва яких вони призначені. Зроблений продукт (споживче благо) приписує вартість засобам виробництва. Так, цінність ткацького верстату визначається цінністю виготовленої на ньому тканини. Це стосується всіх факторів виробництва. Ф. Візер так пояснював проблему розподілу доходів: приписування має встановити, як вартість продукту розподіляється між складовими факторами виробництва без надлишку і дефіциту для досягнення економічної рівноваги та ефективності.

По-друге, у **концепції альтернативних витрат** доводив, що витрати виробництва розглядаються не як реальні затрати виробничих факторів, а як оцінка альтернативних можливостей їх використання в іншому місці. Тому приписування відбувається на основі альтернативних витрат або витрат втрачених можливостей. Витрати виробництва мають суб'єктивний характер, це необхідна плата, форма компенсації за відмову від альтернативного способу використання факторів виробництва. Отже, згідно з концепцією альтернативних витрат Ф. Візера попит і пропозиція узалежуються від корисності.

По-третє, стверджував, що ціна **продуктивних благ – факторів виробництва, безпосередньо не пов'язаних із споживанням** – визначається опосередковано через граничні корисності споживчих благ, вироблених продуктивними благами. Використовував **поняття «граничний продукт»** – одне споживче благо з багатьох, яке вироблено при використанні певних продуктивних благ, що мають найменшу граничну корисність. Сформулював **закон витрат виробництва, або «закон Візера», що показує взаємозв'язок між граничною корисністю і витратами**

¹ В економічній літературі використовують також терміни «теорія зумовленості», або «вмінення» (від лат. «emplicit», англ. – «input»), що означає «приписувати, ставити за провину, зумовлювати»).

виробництва: гранична корисність граничного продукту зумовлює ціну продуктивного блага, використаного на його виробництво, тобто певної частини витрат виробництва.

Ф. Візер запропонував так званий *мультиплікативний спосіб визначення сумарної (загальної) корисності запасу блага* як добутку граничної корисності та загального числа одиниць цього блага (кардиналістський вимір корисності). Одночасно зазначав, що корисність неможливо кількісно виміряти, можна лише ранжувати переваги індивіда (ординалістський вимір корисності).

- Приватну власність Ф. Візер вважав породженням рідкості та обмеженості предметів споживання, вічною категорією, яка впливає із самої суті економіки, оскільки є постійна суперечність між потребами людей і обмеженими запасами благ для задоволення цих потреб. Як наслідок, люди починають цінувати благо і прагнуть оволодіти ним.

- У *концепції «приватного господарського порядку»* доводив історичну ефективність системи господарських взаємозв'язків приватних підприємств, що функціонують на засадах вільної конкуренції. Заперечував ідею усупільнення, застуджував соціалістичний ідеал і державну власність. Одночасно визнавав право держави на помірковане втручання в економіку, зокрема для контролю доходу і багатства, які значно перевищують середній добробут.

Ейген Бем-Баверк (1851–1919) є автором праць «Капітал і прибуток» (1884 та 1889), «Основи теорії цінності господарських благ» (1886) та «Позитивна теорія капіталу» (1891), остання витримала за життя автора три видання і принесла йому найбільшу популярність.

- **Теорія цінності.** Е. Бем-Баверк виходив з тези, що економічна діяльність є результатом узгоджених дій і мотивів поведінки окремих людей. Доводив, що *мінова цінність (вартість) блага і споживна (корисність) визначаються граничною корисністю на основі їх суб'єктивних оцінок. Гранична корисність певного блага – це найменша користь, яку приносить остання одиниця запасу цього блага. Чим більше є однорідних матеріальних благ, тим менша «за інших рівних умов» цінність окремої їх одиниці, і навпаки.*

Виокремив *абстрактну корисність* (просту, яку мають усі блага), *конкретну* (кваліфіковану) і *субституційну* (від лат. – заміщення, заміна одного іншим, подібним) *граничну корисність блага*, від якого людина вимушена відмовитися, щоб придбати певну річ. Відстоював *кардиналістський підхід* до вимірювання *корисності*. Обґрунтував власний метод розрахунку загальної корисності запасу благ на основі суми (додавання) граничних корисностей кожної одиниці запасу блага (*адитивний метод*)

- У *теорії ціноутворення* Е. Бем-Баверк розкрив взаємозв'язок граничної корисності та механізму ринкового ціноутворення:

- розрізняв суб'єктивну (індивідуальну) і об'єктивну (ринкову) цінність блага. *Суб'єктивна цінність* – це особиста оцінка товару окремим споживачем і продавцем, яка залежить від значення блага в задоволенні потреб. *Об'єктивна цінність* – це мінові пропорції ціни, які формуються на ринку в умовах конкуренції;

– виокремив поняття «мінова цінність» і «ціна», які, на думку Е. Бем-Баверка, пов'язані між собою, але не збігаються. *Мінова цінність* означає можливість отримати в обмін на певне благо певну кількість інших благ, а *ціна* означає кількість благ, отриманих в обмін на певну річ;

– визначав *ринкову ціну* як рівнодійну суб'єктивних оцінок блага покупцями і продавцями. Суб'єктивна оцінка блага покупцем визначає верхню межу його ринкової ціни, а суб'єктивна оцінка продавця – нижню. У межах цих кордонів встановлюються ціни. Ціна, прийнятна для обох сторін, виражає максимальну корисність для покупця і мінімальні витрати для продавця. Для надання суб'єктивним оцінкам грошової форми ввів **поняття граничної корисності грошей** як суми граничних корисностей благ, які індивід може купити за одиницю свого доходу. На думку Е. Бем-Баверка, *цінність і ціна не залежать від витрат виробництва споживчих благ, навпаки, вони формують витрати.*

• Е. Бем-Баверк розробив **позитивну теорію капіталу**, згідно з якою капітал аналізується як похідний фактор виробництва, результат взаємодії первинних факторів, котрі капітал пов'язує та узгоджує між собою. Виокремив *капітал приватний (дохідний) і суспільний (виробничий)* як похідний від приватного. Перший він розумів як сукупність засобів, призначених для придбання благ, другий – як сукупність проміжних продуктів (виробничих споруд, знарядь та інструментів праці, сировину, обігові кошти тощо), призначених для виробництва продуктів споживання. Проаналізував *три основні функції суспільного капіталу*: спрямування виробництва на найвигідніший (із можливих) шлях розвитку; як інструмента виробництва; опосередкованої, непрямой причини започаткування нових виробничих циклів;

• **«Теорія очікування»**, або **психологічна теорія процента** Е. Бем-Баверка ґрунтується на гармонійному поєднанні принципів часової й граничної продуктивності, мета її – довести право підприємця на прибуток шляхом зведення його до процента. Процент виникає в результаті впливу фактора часу на вартість благ як винагорода підприємця, він реалізується в обміні сьогodнішніх благ на майбутні. **Процент – це частина цінності майбутнього граничного продукту, який виробляється із застосуванням теперішніх засобів виробництва.** Досліджуючи, чому люди віддають перевагу теперішнім благам порівняно з майбутніми, вчений виділив *три причини існування процента*. Перша пов'язана з постійним існуванням у суспільстві малозабезпечених людей, одні з яких сподіваються на збагачення, а інші – ні, але у цілому обидві групи віддаватимуть перевагу теперішнім товарам перед майбутніми. Друга – з тим, що у суспільстві є деяка частина людей, які не мають достатньої волі, віри і уяви, щоб віддати перевагу не теперішнім, а майбутнім благам. Третя полягає у тому, що людям більш властиве прагнення до «непрямого» виробництва сьогodні, ніж до «безпосереднього» в майбутньому, в надії отримати більше продукту (відповідно вигоди) зараз, особливо з огляду на те, що віддача у подальші періоди виробництва буде спадати.

9.2.3. Математична школа в економічній теорії. Теорії часткової та загальної рівноваги

Становлення маржиналізму пов'язано з розробками математичної школи, основними здобутками якої є теорія часткової рівноваги англійського економіста В. Джевонса, теорії загальної рівноваги представників лозаннської школи А. Вальраса і В. Парето, а також шведської (стокгольмської) школи, що сформувалася у 20-х рр. ХХ ст. (К. Вікселль, Г. Кассель, Г. Мюрдаль та ін.). Представники математичної школи, використовуючи математичний метод, досліджували економічне життя з позицій маржиналізму, вважали, що ринкова економіка досконалої конкуренції здатна досягти рівноважного стану, який розуміли як рівність попиту і пропозиції.

Вільям-Стенлі Джевонс (1835–1882) – англійський економіст, статистик і філософ, професор Лондонського університету. Основні економічні ідеї виклав у працях «Теорія політичної економії» (1871) та «Принципи науки» (1874), в яких процеси і явища господарського життя розглядалися із суб'єктивістсько-психологічних та індивідуалістських позицій, простежується зв'язок із філософськими ідеями І. Бенґама (утилітаризмом, гедонізмом, «філософією щастя» тощо). Свої економічні ідеї вчений характеризував як поєднання механіки корисності та власного інтересу.

На думку В. Джевонса, **об'єктом дослідження економічної науки** є економіка окремої країни як сума індивідуальних господарств, **предметом** – вивчення поведінки суб'єкта господарювання з метою виявлення умов отримання споживачем максимального задоволення потреб за мінімуму витрат. Також вчений вважав, що необхідно відмовитися від терміна «політична економія» на користь «**економікс**», який більше відповідає економіці як науці, що вивчає поведінку індивідів (у науковий обіг термін «економікс» ввів А. Маршалл у 1890 р.).

Розвиваючи теорію граничної корисності (використовує термін «крайня ступінь корисності»), В. Джевонс: а) визначав корисність як абстрактну властивість блага надавати насолоду та задоволення, розрізняв валову (сумарну) корисність і чисту насолоду (насолода мінус страждання), б) на відміну від австрійців, які аналізували граничну корисність як властивість останньої одиниці блага, **розглядав граничну корисність як збільшення або приріст корисності кожної додаткової одиниці блага, як відношення останнього приросту або безкінечно малої частки блага до приросту задоволення, яке воно зумовлює**; в) вважав, що загальна корисність одиниць блага залежить від їх кількості (кардиналістський підхід, ввів термін «*utūli*» як одиницю виміру корисності); г) стверджував, що ступінь корисності зменшується разом із збільшенням споживання блага (сформулював закон спадної граничної корисності незалежно від Г. Госсена); д) обґрунтував **правило максимізації корисності**, згідно з яким споживач, прагнучи отримати максимум корисності, свій дохід розподілятиме так, щоб граничні корисності всіх товарів, що споживаються, були рівними (відповідає другому закону Г. Госсена); е) розробив так званий **ланцюжок Джевонса**: витрати виробництва визначають пропозицію – пропозиція визначає граничну корисність – гранична корисність визначає цінність. В. Джевонс використав поняття граничної корисності для обґрунтування рівняння рівноваги для різних сфер виробництва.

Теорію обміну (цінності) В. Джевонс вважав ключовою проблемою запропонованої ним «науки економікс». Розрізняв *споживну цінність*, яка означає корисність певної речі, та *мінову цінність* як співрозмірність при обміні. Доводив, що найкраще співвідношення обміну одного товару на інший досягається, коли воно обернено пропорційне відношенню їх граничних корисностей, а останні співвідносяться між собою як ціни цих товарів. Вивів **закон пропорційності між граничними корисностями та цінами продуктів (рівняння обміну)**, що має такий вигляд:

$$\frac{\text{Гранична корисність } A}{\text{Гранична корисність } B} = \frac{\text{Ціна } A}{\text{Ціна } B}.$$

Сформулював правило (принцип) торгів, яким керуються суб'єкти господарювання при обміні, прагнучи отримати максимум корисності. Його зміст: максимальна торгова вигода обох партнерів, які домовляються про купівлю-продаж між собою, буде мати місце, якщо співвідношення цін є пропорційним до відношення граничних (кінцевих ступенів) корисностей благ з погляду кожного з партнерів.

У теорії пропозиції праці В. Джевонс показав, **що процес праці буде відбуватися доти, доки негативна корисність праці буде меншою за абсолютною величиною, ніж корисність продукту, який створюється цією працею**. Праця буде інтенсивною і тривалою до тих пір, доки наступний її приріст не зумовить тягар праці. *Тягар праці* – це ступінь невдоволення своєю діяльністю, зусилля і напруження, що породжують втому. Вчений графічно проілюстрував зіставлення функції граничного тягара праці з функцією граничної корисності. Зробив такі висновки. Із зростанням результатів праці збільшується задоволення і тягар праці зменшується, однак, коли задоволення від роботи досягає максимуму, тягар праці починає збільшуватися. Коли граничний тягар праці зрівняється із граничною корисністю продукту, подальші витрати втрачають сенс, оскільки вони не компенсуються приростом корисності. Щодо умов рівноваги поділу праці та відносин обміну, то граничні корисності продуктів, що обмінюються, співвідносяться так, як гранична продуктивність праці, затрачена на їх виробництво, або їх граничні витрати.

У теорії капіталу вчений аналізував роль капіталу як передумови створення нового багатства. Критикував погляди економістів щодо ощадливості як джерела прибутку на капітал, обґрунтував ідею продуктивності капіталу як функції від часу. Стверджував, що *норма процента* визначається відношенням додаткового приросту продукції (продуктивності праці) до приросту капіталу, яким воно було утворено. Робітники, на його думку, повинні сплачувати капіталістам процент, оскільки вони не спроможні заощадити кошти із своїх доходів і тому не можуть забезпечити себе засобами виробництва. *Прибуток* поділяв на заробітну плату за процес управління, страхову премію за ризик і процент на капітал. Підтримав теорію Дж.-С. Мілля щодо доцільності участі робітників у прибутках, оскільки це дає їм змогу стати дрібними підприємцями.

Традиції математичної школи розвивав англійський учений, професор Оксфордського університету **Френсіс-Ісидро Еджуорт** (1845–1926). У статтях і праці «Математична психологія» (1881) досліджував питання обмеження конкуренції та цінової дискримінації, запропонував теорію обміну, в якій аналізував бартерний об-

мін з погляду кількісного виміру корисності не одного, а декількох (мінімум двох) благ. Учений доводить, що ринкова рівновага є зіставленням корисностей і тягарів (відчуттів, протилежних корисностям). Покупці будуть оцінювати придбані блага з погляду їх корисності, а оцінки продавців будуть визначатися відчуттями тягара витрат на їх виробництво. Зробив висновок (**«теорема Еджуорта»**), що ціна встановлюється в інтервалі між оцінками граничних учасників обміну: чим більше учасників обміну, тим вузчі межі ціни, за якою може відбутися обмін. Ф. Еджуорт запропонував **функцію корисності** ($U = U(x,y)$) та її графічне зображення – **криву байдужості** – відображення ситуації, за якої споживач здійснює вибір між двома товарами, які приносять йому однакову корисність.

Лозаннська школа представлена Л. Вальрасом і В. Парето. Основним напрямом досліджень науковців цієї школи є **теорія загальної економічної рівноваги**, яка описує встановлення рівноваги на всіх ринках на основі математичного аналізу.

Марі-Еспрі-Леон Вальрас (1834–1910) – швейцарський економіст французького походження, засновник математичної (лозаннської) школи неокласичної економічної теорії. В історію світової економічної думки Л. Вальрас увійшов як творець «маржинальної революції», перший дослідник теорії загальної економічної рівноваги, що започаткувала економіко-математичне моделювання процесів і явищ економічного життя (макроекономічне моделювання). Основні ідеї вченого знайшли відображення у працях «Елементи чистої політичної економії» (у двох томах: 1874, 1877), «Теорія грошей» (1886), «Нарис соціальної економії. Теорія розподілу суспільного багатства» (1896), «Нариси прикладної політичної економії. Теорія виробництва суспільного багатства» (1898).

Структура загальної системи економічних наук Л. Вальраса – це система упорядкованих і пов'язаних між собою елементів науки, підвалини яких складають чисту, прикладну та соціальну економічні теорії. *Чиста економічна теорія* – це теорія чистого знання без ідеологічних і політичних нашарувань в економічному аналізі. За такою теорією, економічні явища і процеси природно розвиваються в умовах вільної конкуренції. Чиста економічна теорія досліджує національне багатство з погляду мінової вартості, вплив ринкових процесів на сукупну цінність нагромадженого багатства. *Прикладна економічна теорія* (нормативна теорія розподілу) вивчає фундаментальні проблеми економічного життя, умови виробництва національного багатства. *Соціальна економічна теорія*, або *теорія політики*, досліджує елементи національного багатства як об'єкт власності, різні форми і способи привласнення та справедливого розподілу суспільного багатства.

У теорії граничної корисності Л. Вальрас досліджує організацію та координацію конкурентної економіки через механізм встановлення цінової рівноваги, формулює умови досягнення загальної ринкової рівноваги. *Специфіка дослідження граничної корисності зводилася до постулату можливості виміру всіх видів економічної діяльності за єдиною шкалою корисності*. При цьому більш висока корисність означає і більш високий рівень добробуту. Корисність зумовлена споживанням певного блага і залежить тільки від кількості цього блага. Загальна корисність утворюється додаванням корисностей, отриманих від споживання окремих благ (кардиналістський підхід).

Модель загальної ринкової рівноваги є головним творчим досягненням Л. Вальраса, першою спробою пояснити категорії ринкового господарства на основі принципу суб'єктивної корисності. **Загальна економічна рівновага** – це стан економіки, коли всі ринки одночасно перебувають у стані рівноваги, а кожний господарський суб'єкт максимізує власну цільову функцію корисності за умови заданих бюджетних обмежень. Це можливо при віднайденні рівноважної системи цін, за якої на будь-якому ринку існує збалансованість обсягів проданих факторів виробництва і закуплених товарів, немає тенденцій до будь-яких змін встановлених цін і встановлених обсягів купівлі-продажу.

Модель Л. Вальраса з *математичного погляду* охоплює систему взаємопов'язаних рівнянь, невідомими в яких є ціни всіх споживчих благ і факторів виробництва, які купуються і продаються кожним споживачем та виробником. Л. Вальрас ділить народне господарство на чотири ринки: ринок предметів споживання, ринок факторів виробництва, ринок грошових капіталів і ринок грошей як засобу обігу, – і за допомогою системи рівнянь знаходить умови рівноваги на кожному ринку, розв'язує проблему взаємозв'язку цих ринків.

Вчений зробив низку припущень і спрощень. Ринкова економіка функціонує як абстрактна та статична із заданими характеристиками. Домінує ринок досконалої конкуренції, головним регуляторним механізмом є коливання структури рівноважних цін. Усю різноманітність ринків відображають два основні види ринків: ринок факторів виробництва (ресурсів) і ринок споживчих товарів. Отже, економіка функціонує як замкнена система взаємодії виробництва і споживання. Всі суб'єкти господарської діяльності поділені на дві взаємопов'язані групи: фірми і домашні господарства; ролі продавців і покупців постійно змінюються. Фірми виступають на ринку ресурсів у ролі покупців факторів виробництва (праці, капіталу, землі), а на ринку споживчих товарів і послуг – у ролі продавців вироблених товарів і послуг. Домашні господарства виступають на ринку ресурсів у ролі продавців факторів виробництва (праці, капіталу, землі), а на ринку споживчих товарів і послуг – у ролі покупців товарів і послуг, що вироблені фірмами. Всі витрати фірм щодо виробництва товарів і послуг перетворюються у доходи домашніх господарств, і навпаки, всі витрати домашніх господарств – у доходи фірм, які є виробниками товарів і послуг. Усі суб'єкти господарської діяльності прагнуть мінімізувати витрати і максимізувати власну вигоду. Ринковий попит є функцією граничної корисності, заданою певною кількістю товарів і послуг, які реалізуються на ринку; ринкова пропозиція задана функцією граничної продуктивності виробничих факторів. *Схематично модель має такий вигляд (рис. 9.1).*

Л. Вальрас загальну економічну рівновагу безлічі ринків характеризує як стан, за якого: 1) *ефективний попит і пропозиція продуктивних послуг рівні;* 2) *на ринках споживчих товарів і виробничих послуг постійна стабільна ціна, отже, немає тенденції до змін установлених обсягів купівлі-продажу;* 3) *ціна продажу товарів дорівнює витратам на їх виробництво, вираженим у продуктивних послугах.* Дві перші умови належать до рівноваги обміну, третя – до рівноваги виробництва.

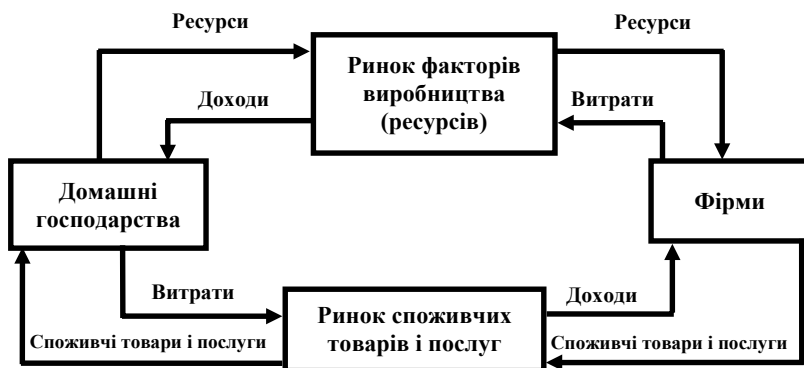


Рис 9.1. Схема моделі загальної рівноваги Л. Вальраса

Загальна рівновага в економіці забезпечується функціонуванням ринкового механізму, в якому:

- рівновага в економіці не зводиться до рівноваги обміну, вона передбачає взаємозв'язок і взаємозалежність виробництва, споживання і доходів усіх економічних суб'єктів;

- ціна є основним інструментом забезпечення ринкової рівноваги. За ринком наглядає «аукціонник», завдання якого оголошувати і коригувати ціни у напрямі досягнення рівноваги попиту і пропозиції. Процес коригування цін відбувається ще до укладання контрактів, що свідчить про їх гнучкість;

- рівноважна ціна встановлюється у точці рівноваги між корисністю товару і витратами на його виробництво. Виступаючи регулятором пропорцій обміну, рівноважна ціна забезпечує узгодження ступеня корисності споживної цінності з рівнем витрат. Для покупця ціна є критерієм оцінки граничної корисності певного товару відносно граничних корисностей інших товарів. Для продавця гранична корисність (ціна) визначається співвідношенням витрату і витрат, необхідних для виробництва товару. *Теза про рівність співвідношень усіх граничних корисностей і співвідношень граничних витрат відома як «граничні умови ринкової рівноваги Вальраса»;*

- рівноважні ціни формуються в результаті взаємодії всіх ринків. Рівновага на ринках факторів виробництва узгоджується з рівновагою на ринках споживчих товарів, якщо ціни на споживчі товари залежать від цін факторів виробництва (ренти, процента, заробітної плати), а на фактори виробництва – від цін споживчих товарів (продуктів харчування, промислових товарів). Переслідуючи власні інтереси, індивіди сприяють досягненню ефективної рівноваги;

- загальна економічна рівновага має місце тоді, коли на ринку встановлюється одна ціна рівнозначних товарів, яка відповідає витратам, їх граничній корисності.

Л. Вальрас сформулював закон, згідно з яким економіка перебуває у стані ринкової рівноваги, якщо сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції, або сукупні доходи дорівнюють сукупним витратам; за даних n ринків, якщо $(n - 1)$ ринок перебуває у рівновазі, то й останній ринок буде у стані рівноваги, оскільки не може існувати надлишок попиту і пропозиції на

товари. Часткова рівновага на окремому ізольованому ринку або на певній кількості ринків не гарантує загальної рівноваги для всієї економіки

Л. Вальрас у моделі загальної економічної рівноваги сформулював проблему, але остаточно математично її не розв'язав. Економічна система вченого розвивалася в ХХ ст. у працях його послідовників – В. Парето, Е. Бароне, Г. Касселя, Д. Хікса, А. Вальда, К. Ерроу, П. Самуельсона та ін. Ідеї Л. Вальраса є однією з основ економетрики, моделей «витрати-випуск» В. Леонтьєва.

Вільфредо Парето (1848–1923) – італійський економіст, соціолог, політолог, інженер, один із засновників неокласичного напрямку економічної теорії. Свої ідеї виклав у багатьох працях, основні з яких: «Курс політичної економії» (у 2-х томах, 1896–1898), «Підручник політичної економії» (1906), «Трактат із загальної соціології» (1916), в яких знайшли розвиток ідеї математичної школи та теорії загальної економічної рівноваги. В історію світової економічної думки вчений увійшов як автор «оптимуму Парето».

До основних теоретичних здобутків В. Парето належать:

- творче розуміння **предмета економічної теорії**, яка повинна вивчати механізм встановлення рівноваги між потребами людей і обмеженими ресурсами для їх задоволення, та **методології дослідження**, що базується на функціональній (математичній) залежності між економічними процесами і явищами, відмові від використання причинно-наслідкових залежностей. Завдання економічної науки – визначення кількісних співвідношень між економічними параметрами;

- розгляд **моделі загальної економічної рівноваги** для трьох типів економіки: вільної конкуренції, монополізованої та соціалістичної (центрально-керованої). Зроблено висновок, що максимізація цілей виробників і споживачів може реалізуватися лише на ринку досконалої конкуренції, в умовах монополізованих ринків максимізація доходу досягається шляхом зміни цін, при соціалізмі також необхідно дотримуватися вартісних пропорцій для досягнення загальної економічної рівноваги;

- розвиток **ординалістської (порядкової) теорії граничної корисності**, започаткування сучасної теорії поведінки споживача. Вчений визнавав неправомірність вимірювання абсолютної величини корисності окремих благ та існування сумарної корисності як суми індивідуальних корисностей, використання ціни як кількісного вияву корисності. Стверджував, що *можна виміряти порядкову величину корисностей через зіставлення споживчих переваг (преференцій) або ранжирування наборів благ*. Використовуючи криві байдужості, введені в аналіз англійським ученим Ф. Еджуортом, В. Парето винайшов такі інструменти аналізу, як *карта байдужості* та *діаграма «ящик Еджуорта»*, за допомогою яких досліджував криві байдужості попиту та пропозиції;

- розвиток **теорії суспільного добробуту або теорії економічного оптимуму**. Предметом дослідження цієї теорії є оцінка оптимальності різних станів економіки з погляду ефективності розподілу обмежених ресурсів у масштабах суспільства.

До В. Парето суспільний добробут трактувався як сума індивідуальних добробутів, зростання яких механічно збільшує суспільний добробут. Вчений виокремив корисність індивідів (мікрокорисність) і корисність суспільну (макрокорисність), сформулював умови оптимального розподілу ресурсів і вироблених благ. Для цього він визначив межу зростання суспільного добробуту через **поняття суспільної максимальної корисності, що отримало назву «оптимум Парето»**. **Ознакою досягнення суспіль-**

ним добробутом свого максимуму (оптимального розподілу ресурсів) є рівноважний стан, за якого ніхто не може поліпшити свій добробут (збільшити багатство), не погіршуючи (зменшуючи) добробут хоча б одного із інших учасників розподілу (обміну). Парето-оптимальний стан ринку означає, що оптимальний розподіл пов'язаний із конкурентною рівновагою, всі учасники ринку, кожен з яких оптимізує власну цільову функцію (виробники – максимізацію прибутку, споживачі – максимізацію корисності), досягають взаємної рівноваги інтересів і вигод, сумарна функція корисності досягає свого максимуму. Рух до оптимуму відбувається за умови зростання добробуту хоча б одного члена суспільства при збереженні добробуту всіх інших. Як тільки економіка досягає стану оптимуму, в подальшому поліпшення основних макроекономічних показників стає можливим лише на основі глибоких структурних зрушень. Теорія Парето є основою так званої **«нової економіки добробуту»**;

- аналізуючи розподіл доходів, сформулював закон, який отримав назву **«закон Парето»**, що виражає залежність між величиною доходу (збільшенням багатства суспільства) та кількістю його отримувачів (чисельністю населення), **стверджує існування значної стабільності у розподілі доходів, оскільки переважна частина доходів акумулюється в основній масі населення, а великі доходи утворюють лише незначну частину національного доходу**. Проблема зростання добробуту бідних є проблемою виробництва і збільшення багатства. Найкращий спосіб поліпшення становища бідних класів – досягнення швидших темпів зростання багатства, ніж населення.

9.3. Втрата Великою Британією світового економічного лідерства. Кембриджська школа неокласики

Темпи розвитку і структура економіки. Економічний розвиток уповільнився. Впродовж 1815–1870-х рр. щорічний приріст промислової продукції становив 3,7%. Протягом 1870–1913 рр. цей показник знизився до 1,7%, обсяг промислової продукції збільшився лише у 2,27 разу (в США – в 9 разів, Німеччині – 6, Франції – в 3 рази). У структурі англійської економіки промисловість зберігала стійкі позиції. Сільськогосподарська продукція в 1913 р. становила 8% від національного доходу країни, кількість зайнятих зменшилася до 0,8 млн. осіб. Рівень безробіття становив 4,3%.

Зміни у формах власності та організації виробництва. На початку 1960-х рр. XIX ст. було 639 акціонерних корпорацій. Значне зростання почалося у 1895–1905 рр. з дозволом випуску дрібних акцій номіналом до 1 ф. ст. Наприкінці XIX ст. щорічно засновували майже 4 тис. акціонерних компаній.

Монополістичні об'єднання виникли лише в кінці 80–90-х рр. XIX ст. У 1913 р. їх налічувалося 93 переважно у формі картелів, що об'єднували 30–50 фірм. Поступово монополії з'явилися в усіх галузях промисловості. Найменш поширеними вони були в легкій і добувній промисловості. Переважали такі монополії, як «Армстронг/Вітворт», «Дорман, Лонг і К», «Віккерс», «Динаміт-Нобель», «Юнайтед алкалі», Британська Південно-Африканська компанія, «Роял Датч-Шелл» та ін.

За темпами монополізації банківський капітал випереджав промисловий. У 80-х рр. XIX ст. кількість приватних банків зменшилася до 172, акціонерних досягла

91. Депозити в банках за 1880–1908 рр. збільшилися в 2,8 разу. Особливе місце належало колоніальним банкам, які володіли 25% усіх цінних паперів світу. У 1913 р. 12 банків на чолі з Англійським зосередили 70% від усього світового капіталу.

У структурі промисловості легка промисловість за вартістю продукції надалі переважала важку, у 1913 р. – у 1,7 разу. Із традиційних галузей модернізувалися суднобудування і транспорт. У 1913 р. 58,5 нових кораблів світу будували у Великій Британії. Обсяг залізничних перевезень збільшився в 7 разів (1200 млн. т).

Порівняно високі темпи розвитку характеризували важку промисловість, особливо галузі другої НТП: сталеварну, електротехнічну, хімічну. За 1870–1913 рр. видобуток вугілля збільшився в 2,6 разу, виплавляння сталі – в 3,8, чавуну – в 1,7 разу. Але продукція нових галузей становила лише 6,5% від усієї промислової продукції країни. Англійські заводи виготовляли лише 34 тис. автомобілів. Велика Британія виплавляла сталі в 2,4 разу менше, ніж Німеччина, в 4 рази менше, ніж США. Потужність електростанцій країни була в 2,4 разу менша, ніж у Німеччині, та в 9 разів, ніж у США. Машини і верстати закуповували за кордоном.

У структурі зайнятих частка робітників у сфері промисловості зменшилася: у 1851 р. – 23%, у 1901 р. – 15% від загальної кількості зайнятих.

Розвиток аграрної економіки. Аграрна криза 1874–1895 рр. пришвидшила переведення сільського господарства на індустріальну основу. Зростання імпорту американської пшениці майже в 9 разів і постачання м'яса з Австралії, Нової Зеландії, Південної Америки зменшили ціни на сільськогосподарську продукцію в 2 рази. За умови сплати великої земельної ренти англійські фермери не витримували конкуренції, розорявалися. Вони майже на 20% зменшили посівні площі зернових культур. Інвестиції в аграрну економіку скоротилися. Процеси індустріалізації зумовили зміни в галузевій структурі (скорочення виробництва зернових культур та орієнтація на виробництво кормових і технічних культур, інтенсивне тваринництво), охопили механізацію, хімізацію виробництва. Земельна рента за останню третину XIX ст. зменшилася на 22%.

Велика Британія практично втратила власну аграрну базу. Потреби країни в продуктах харчування та сировині задовольнялися за рахунок імпорту, переважно в обмін на сільськогосподарську техніку. В 1913 р. сільське господарство виробляло продукції на 190 млн. ф. ст., держава імпортувала сільськогосподарської продукції на 220 млн. ф. ст. Рівень забезпеченості країни залежав від становища на світовому аграрному ринку.

Зберігалось панування великого землеволодіння. Нараховувалося понад 500 тис. ферм, найбільшим належала третина оброблюваних земель. Частину земель використовували як парки, мисливські заповідники.

У кінці XIX ст. уряд почав проводити політику відродження селянства шляхом примусового продажу або оренди земель лендлордів. Міністерство сільського господарства Великої Британії (1889) займалося земельними, зоотехнічними і ветеринарними питаннями, статистикою, сприянням розвитку фахової освіти і дослідної справи. Сільськогосподарська освіта коштувала дорого. Університети і агрономічні відділення при університетах організували народну сільськогосподарську освіту. Мандрівні агрономи взимку організували сільськогосподарські класи, влаштовували публічні читання, навесні та влітку – конференції, закладали дослідні поля, консультували, створювали кооперативи. Королівське сільськогосподарське товариство проводило

щорічні виставки. У 1842 р. була заснована перша дослідна станція. Проте державні видатки на сільське господарство були одними з найнижчих в Європі – 22 рос. коп. на мешканця, наприклад, у Бельгії – 85, Ірландії – 35, Австрії – 102 коп.

Розвиток сфери послуг. Англійська економіка характеризувалася зростанням сфери послуг, пов'язаної з колоніальною торгівлею та вивозом капіталів. Частка торгівлі і транспорту в національному доході збільшилася за 1971–1907 рр. із 22% до 27,5%. Колоніальна торгівля базувалася на нееквівалентному обміні: сировина та напівфабрикати закуповували за монополюно низькими цінами, вироби англійської промисловості продавали за монополюно високими цінами. Проте зовнішньоторговельний баланс залишався пасивним. Платіжний баланс за усіма формами зовнішньоекономічних відносин був активним, зокрема за рахунок іноземних інвестицій (187 млн. ф. ст. у 1913 р.). За 1870–1910 рр. обсяги англійських зарубіжних інвестицій збільшилися у 3 рази, доходи від них – у 9 разів, а національний дохід – лише в 2 рази. Капітали вивозили в колонії (52,2% від загальної суми), у залежні країни (21,9%), США (близько 20%) і Європу (5%). Англійські банки стали найбільшими кредиторами світу, Лондонський грошовий ринок – всесвітнім фінансовим центром. Англійський фунт стерлінгів відіграв роль міжнародних грошей (розрахункової одиниці у світових торговельних операціях). Сформувався прошарок рантьє – майже мільйон власників капіталів, які були вкладені у цінні папери (акції, облігації). Функції розпорядження цінними паперами передавалися власникам контрольного пакета акцій з метою отримання фіксованого доходу.

Велика Британія стала першою країною, що продавала виробничі послуги, прокладаючи залізниці в багатьох країнах світу.

Роль економіки Великої Британії у світовому господарстві. На початку ХХ ст. Велика Британія втратила промислову і торговельну монополію у міжнародній економіці, зберегла лідерство в кредитно-грошових відносинах. Зайняла третє місце у світовому промисловому виробництві, її частка зменшилася з 32% у 1870 р. до 14% у 1913 р. Країна виробляла лише 21,8% від світового виробництва вугілля, 13,2% – від виплавляння чавуну, 23,2% – від оброблення бавовни. Зі зростанням світового товарообороту частка Великої Британії в 1900 р. зменшилася до 19,5%, у 1913 р. – до 15,5%. За останні два десятиліття експорт промислової продукції збільшився на 8%, у США – на 230%, у Німеччині – на 40%.

Причини втрати Великою Британією промислового та торговельного лідерства:

- старіння техніки і технології виробничої бази, сформованої ще під час промислового перевороту. Промислова монополія, що гарантувала високі прибутки, уповільнювала впровадження досягнень НТР. Дестабілізуючим чинником була аграрна криза;
- орієнтація на експлуатування колоній, що забезпечувало високі прибутки при застарілій техніці;
- експорт інвестицій, капітали не вкладались у розвиток національної промисловості. Загострення проблеми постачання сировини для нових галузей промисловості;
- відставання процесу монополізації виробництва за темпами і масштабами від рівня США і Німеччини;
- у США, Німеччині, Росії, Японії у процесі інтенсивної індустріалізації виникли нові центри промислового виробництва. Їх товари були вищої якості та дешевшими і потрапляли на внутрішній ринок Великої Британії;

- негативний вплив політики протекціонізму з боку США, Німеччини, Франції, які почали використовувати метод демпінгових цін.

У Великій Британії неокласичну економічну теорію розвивали представники кембриджської школи, всесвітньовідомими є А. Маршалл, А.-С. Пігу, Р.-Дж. Хоутрі.

Альфред Маршалл (1842–1924) – фундатор кембриджської економічної школи, лідер другої хвилі «маржиналістської революції». У 1885–1908 рр. очолював кафедру політичної економії Кембриджського університету, яку передав своєму учневі А. Пігу.

Науковий доробок А. Маршалла складають 82 праці. Основні праці – «Економіка промисловості» («The Economics of Industry», 1879, написана разом з дружиною М. Пейлі), «Принципи економікс» («Principles of Economics», 1890, останнє 8-ме перевидання якої датується 1920 р.), «Гроші, кредит і комерція» («Money, Credit and Commerce», 1923). А. Маршалл активно займався дослідженнями реальних економічних явищ і процесів, беручи участь у роботі Королівських комісій з праці, з місцевого оподаткування, щодо пристарілих бідняків, у Комітеті з індійської валюти.

А. Маршалл обґрунтував доцільність заміни вузького терміна «політична економія» ширшим – «економікс», який більше відповідає змісту і методології економічної теорії, і за його ініціативи у 1902 р. у Великій Британії, а згодом у США, була змінена назва навчальної дисципліни «політична економія» на «економікс». «Принципи економікс» став основним підручником з економіки в англослов'янському світі, замінивши підручник класичної школи «Основи політичної економії» («Principles of Political Economy», 1848) Дж.-С. Мілля.

Для предмета дослідження та методології економічного вчення А. Маршалла характерні:

- *Нове порівняно з класичною політичною економією трактування предмета економічної науки.* Він перший заявив, що предметом економічної науки є, по-перше, багатство та створення матеріальних основ добробуту; по-друге, дослідження «чистої економіки», незалежної від суспільної форми її організації та поведінки «економічної людини», головним чином тих спонукальних мотивів, які найсильніше та найстійкіше впливають на поведінку людини в господарській сфері її життя. Отже, економічні дослідження мають подвійну мету: розвивати «чисту економічну науку» та висвітлювати практичні питання.

- *Домінування абстрактно-апріорного характеру досліджень.*

- *Синтетичний підхід* як поєднання в єдиній теорії методологічних здобутків класичної політичної економії (А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.-С. Мілля), маржиналізму (К. Менгера, У. Джевонса, Л. Вальраса) та історичної школи (Ф. Ліста).

- *Еволюціонізм*, що ґрунтується на визнанні поступовості, спадкоємності і неперервності розвитку господарського життя та економічної думки. Невипадково девізом А. Маршалла, який він використав як епіграф до «Принципів економікс», був латинський вислів «Natura non facit saltum» («Природа не робить скачків»).

- *Функціональне дослідження* процесів і явищ, яке дозволяє «бачити взаємний вплив їх один на одного», повернення до каузального підходу.

- *Метод часткової рівноваги:* дослідження окремого ринку певного блага. Аналіз не лише ціни блага, але й ціни виробничих ресурсів, товарів-замінників, доходів і уподобань людей, одночасне абстрагування від другорядних факторів.

- «Обережна» математизація, підкреслення умовності математичних моделей, переважне використання графічних методів дослідження, а не аналітичних. Математику А. Маршалл використовував більшою мірою як засіб для точної і наочної ілюстрації думок, ніж як аналітичний інструмент.

Основні теоретичні положення вчення А. Маршалла. Центральне місце у теоретичній спадщині А. Маршалла займають теорія ціноутворення та принцип рівноваги, які є основою подальшого розвитку теорій попиту та пропозиції, ринкової рівноваги.

Теорія ціни. А. Маршалл відмовився від тези австрійської школи про визначальну роль суб'єктивних оцінок граничної корисності в аналізі ціни, створив **синтетичну теорію вартості**, поєднавши теорії граничної корисності та витрат виробництва.

- Підкреслив однакову значущість корисності та витрат, відсутність пріоритету щодо визначення ціни. Вільне ціноутворення вважав найважливішою складовою єдиної системи рівноважної економіки, яка складається із мобільних та інформованих один про одного суб'єктів господарювання. Ринкова ціна розглядалася як результат узгодженості ціни попиту, що визначається граничною корисністю, та ціни пропозиції, що визначається граничними витратами.

На відміну від Л. Вальраса, який одночасно аналізував рівновагу на усіх взаємопов'язаних ринках, А. Маршалл розробив **теорію часткової ринкової рівноваги** на ринку одного конкретного блага. Включив в аналіз, окрім ціни цього блага, також ціни виробничих ресурсів, товарів-субститутів і товарів-комплементів, доходи і смаки споживачів. *Часткова ринкова рівновага – це стан на ринку окремого товару, який характеризується відповідністю між обсягами попиту і обсягами пропозиції на основі вільного ціноутворення в умовах досконалої конкуренції.*

- Для аналізу цінового механізму рівноваги вчений використовував категорію «рівноважна ціна» – ціна, яка врівноважує попит і пропозицію на ринку конкурентного товару, де встановлюється рівновага. Графічно рівноважна ціна визначається точкою (E) перетину кривої попиту (D) та кривої пропозиції (S), які формуються за законами попиту та пропозиції. Графік, на якому перетинаються криві попиту і пропозиції, прийнято називати «хрестом» або «ножицями» Маршалла (рис. 9.2).

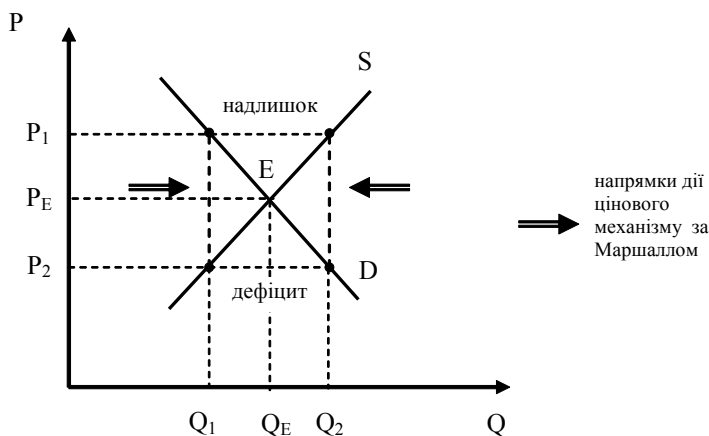


Рис. 9.2. «Хрест» Маршалла та механізм встановлення рівноваги на ринку

- «Хрест» Маршалла свідчить про те, що: 1) тільки за ціни P_E готовність споживачів придбати, а готовність виробників продати збігаються в кількості Q_E ; 2) крива попиту D виражає закон спадної граничної корисності певного товару для споживачів; 3) крива пропозиції S ілюструє закон зростання граничних витрат для виробників; 4) ринкова цінність товару визначається рівновагою граничної корисності і граничних витрат.

- На ринку, який знаходиться в стані стійкої рівноваги, може з часом спостерігатися відхилення його параметрів від рівноважних. На думку Маршалла, негайно почнуть діяти сили, які штовхають його до повернення до попереднього стану. В механізмі повернення ринку до рівноважного стану ключовими елементами є гнучкість цін, різниця цін попиту і пропозиції, реакція продавців (виробників) на неї. Чим більша різниця, тим більше стимулів до зміни пропозиції. При обсязі випуску, нижчому від рівноважного, ціна попиту є більшою, ніж ціна пропозиції, і виробник збільшує пропозицію. При обсязі випуску, що вищий, ніж рівноважний, нижча ціна попиту змушує його знизити пропозицію (рис. 9.2).

У теорії попиту А. Маршалл:

- встановив взаємозв'язок між законом попиту, який вперше сформулював аналітично та графічно А. Курно, та законом спадної граничної корисності. Закон спадної корисності був переведений на мову цін. Це дозволило побачити за суб'єктивною мотивацією окремих економічних агентів (споживачів) об'єктивну логіку їх економічної поведінки. Гранична корисність товару, виражена в грошових одиницях, визначає максимальну ціну, яку споживачі готові сплатити за цю кількість товару на ринку, тобто ціну попиту;

- сформулював закон попиту на основі двох підходів: зростання ціни та насичення споживчого попиту. Згідно з першим підходом, кількість товару, на який є попит, збільшується при зниженні ціни і зменшується при підвищенні ціни. Згідно з другим, кожен наступний акт купівлі одного й того самого товару приносить споживачеві порівняно меншу корисність (задоволення) і вигоду;

- відокремив індивідуальний попит окремого споживача від сумарного (сукупного), тобто ринкового попиту.

Концепція еластичності попиту і пропозиції. А. Маршалл систематизував, а також суттєво поглибив і розширив ідеї щодо суті, алгоритму розрахунку, сфери застосування важливої економічної категорії «еластичність».

- На його думку, ступінь еластичності (або швидкість реакції) попиту на ринку залежить від того, якою мірою його обсяг зросте при даному зниженні ціни або скорочується за даного підвищення ціни. Попит вважається еластичним, якщо його обсяг змінюється більшою мірою, ніж ціна, і нееластичним, якщо обсяг попиту змінюється меншою мірою, ніж ціна. Еластичність попиту дорівнює одиниці, коли незначне зниження ціни обумовлює пропорційно рівне збільшення попиту, або, інакше кажучи, коли зменшення ціни на 1% збільшує продажі на 1% .

- Встановлено, що за умов нееластичного попиту виручка від продажу товару може збільшитися за рахунок підвищення його ціни, а за умов еластичного попиту – за рахунок зменшення.

- Виявлено різний ступінь еластичності попиту залежно від низки факторів: ступеня потреби споживача в даному товарі: чим вона більша, тим менша еластичність; наявності товарів-замінників: чим більше існує товарів, здатних досить ефективно замінити один одного, тим вища еластичність попиту на них; широти можливості (напрямків) використання даного товару: попит на універсальне обладнання більш еластичний, ніж на спеціалізоване; часу пристосування до змін цін: у короткостроковому періоді попит менш еластичний; частки бюджету споживача, що витрачається на продукт: споживач буде в більшій мірі реагувати на динаміку цін тих товарів, частка яких в його бюджеті велика; рівня доходів споживачів.

- Запропоновано використовувати показник еластичності як кількісну міру чутливості не лише попиту на товари, але й попиту на фактори виробництва та пропозиції благ, тобто категорії еластичності надано універсальне значення.

А. Маршалл поглибив **концепцію споживчого надлишку**, яку вперше було використано Ж. Дюпюї в 1844 р. Надлишок споживача визначено як економічний вимірник його додаткового задоволення, тобто як різницю між ціною, яку покупець готовий сплатити лише за те, щоб не обійтись без певної речі, і тією ціною, яку він фактично за неї сплачує. Припускаючи, що уподобання споживачів є подібними, а одна ж і та сума їх доходу приносить їм однакову корисність, визначається споживчий надлишок для усієї сукупності товару, тобто на його ринку в цілому.

Графічно, за умови справедливості зроблених припущень, надлишок споживачів ілюструється площею трикутника, який зверху обмежений кривою попиту, зліва – віссю цін, знизу – лінією, яка відображає рівень ринкової ціни (рис. 9.3). Поняття «споживчий надлишок» вважається в ученні Маршалла категорією, яка має найбільше практичне застосування і яка пізніше отримала належний розвиток в економічній теорії добробуту.

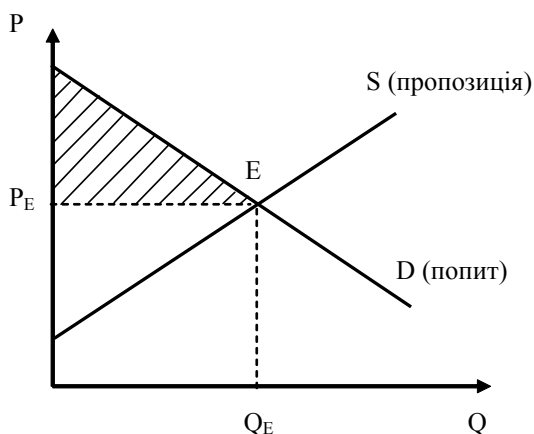


Рис. 9.3. Графічна ілюстрація споживчого надлишку

А. Маршалл сформулював оригінальні власні підходи до окремих елементів **теорії пропозиції**.

- Обґрунтовано механізм дії економічних законів, які характеризують різну динаміку ціни пропозиції у різних галузях економіки. Стверджував, що в одних галузях

діє **закон постійної віддачі** (*постійної продуктивності*): обсяг виробництва не змінюється залежно від зміни ціни пропозиції (граничних витрат); в інших – **закон зростаючої віддачі** (*зростаючої продуктивності*): обсяг виробництва збільшується при зменшенні граничних витрат і ціни пропозиції; у третіх – **закон спадної віддачі** (*спадної продуктивності*): обсяг виробництва збільшується за умови збільшення граничних витрат і ціни пропозиції. У галузях, де використовуються природні фактори виробництва, діє закон спадної віддачі від збільшення масштабу виробництва (наприклад, в сільському господарстві). Але в більш складних галузях обробної промисловості, де вартість сировини відіграє невелику роль, а також у більшості сучасних транспортних галузях, діє закон зростаючої віддачі.

- Фактори, які сприяють прояву зростаючої віддачі від масштабу виробництва, поділяються на внутрішні (удосконалення організації, технології, підвищення кваліфікації і спеціалізації праці) та зовнішні (загальний ріст суміжних галузей виробництва, розміщених в одній місцевості).

- Великий масштаб виробництва в конкурентній економіці забезпечує фірмі можливість економічно виправданого зниження ціни на товари і відповідно отримання переваг перед конкурентами (завдяки економії від підвищення кваліфікації робітників і застосування спеціалізованих машин, обладнання). Загалом вигоду від такої економії отримує все суспільство.

- Як методичну новацію при виявленні причин, що обумовлюють ціну пропозиції товару, Маршалл у якості об'єкта дослідження використовує «представницьку (репрезентативну) фірму», тобто фірму із середніми галузевими показниками (нормальної ефективності). Розмір такої фірми, на його думку, збільшується із зростанням сукупного обсягу виробництва товару, який вона виробляє. Це призводить до отримання нею і внутрішньої, і зовнішньої вигод, що зумовлено меншими, ніж раніше, витратами праці та зниженням інших витрат у процесі виробництва.

- А. Маршалл розмежував витрати виробництва на постійні, змінні, граничні і загальні та дослідив їх динаміку та зміни їх співвідношень при зростанні обсягів виробництва. Граничні витрати визначив як витрати на виробництво останньої одиниці блага у всьому його запасі, ототожнював граничні витрати з тією мінімальною ціною (ціною пропозиції), за якою підприємець ще згоден продавати певну кількість товару. Таким чином було зроблено важливий висновок, що ціна пропозиції визначається граничними витратами виробництва, тобто до теорії ціни прокладено місток від теорії виробництва.

Вагомим внеском А. Маршалла в економічну теорію стали дослідження **впливу фактора часу на механізм ціноутворення**. Він аналізував стан рівноваги на ринку для трьох періодів: миттєвого («ринкового дня»), короткострокового, довгострокового.

- Впродовж миттєвого періоду («ринкового дня») продавці (виробники) неспроможні відкоригувати свою пропозицію відповідно до коливань попиту. Тому рівноважну ціну впродовж ринкового дня визначає лише попит.

- У короткостроковому періоді виробник здатний змінити обсяг використання лише частини факторів виробництва, тоді як інші залишаються незмінними. Це

означає, що обсяги пропозиції можуть бути змінені в певному інтервалі. При визначенні рівноважної ціни в цьому періоді враховується як попит, так і пропозиція.

- У довгостроковому періоді усі фактори виробництва є змінними і визначальну роль при формуванні рівноважної ціни відіграють витрати, які обумовлюють ціну пропозиції.

Процес монополізації певних галузей промисловості, який спостерігав А. Маршалл, став ще одним об'єктом його досліджень. Загалом монополії не сприяють оптимальному розподілу ресурсів і негативно впливають на загальний рівень національного доходу. Водночас зазначається, що дія закону зростаючої віддачі від масштабу виробництва, значні фінансові можливості монополіста, які сприяють технологічним нововведенням, можуть забезпечити суттєве зниження ціни на ринку (навіть нижчої від ціни рівноваги на конкурентному ринку) і зростання обсягу випуску. Таким чином, монополізація галузі (особливо у формі державної природної монополії) може за певних умов максимізувати суспільний добробут.

У **теорії розподілу та доходів** досліджуються проблеми розподільчих відносин і формування джерел доходів. Теоретичною основою цієї теорії є положення, що *кожен фактор виробництва підлягає дії закону попиту і пропозиції. При цьому ціна попиту того чи іншого фактора виробництва визначається його граничною продуктивністю, а ціна пропозиції – граничними витратами на нього.*

Всі фактори виробництва приносять доходи. Кожна форма доходу (заробітна плата, підприємницький дохід, процент, рента) перебуває у функціональній залежності від відповідних факторів виробництва і ними забезпечується. Саме ці чотири форми доходу вчений об'єднує в поняття «національний дивіденд».

Вчений багато уваги приділив проблемі підприємництва. Він поділив підприємців на дві категорії: тих, хто йде уторованим шляхом і отримує нормальний прибуток, і тих, хто відкриває нові та поліпшені методи господарювання і отримує, крім нормального прибутку, тимчасовий додатковий дохід. Цей надлишок над нормальним прибутком А. Маршалл розглядає як *квазіренту* – рентоподібний дохід (від лат. «quasi» – «подібний до»). Вчений вважав, що квазіренту створюють у короткому періоді (коротшому від часу, необхідного для введення і повноти запровадження в практику нових удосконалень і речового капіталу) усі види ресурсів, які задіяні у виробничому процесі. Величина квазіренти у короткому періоді залежить від ціни і попиту на товар. Це пов'язане з браком часу для пристосування різних факторів виробництва до попиту.

Аналізуючи категорію *«капітал»*, А. Маршалл виокремив дві складові: «здатність виробляти» і «здатність нагромаджувати», звернув увагу на здібності людини як на засоби виробництва (що розвивається у теорії людського капіталу).

А. Маршалл запропонував власну **класифікацію благ**: матеріальні, якими людина володіє на правах приватної власності, та нематеріальні, які охоплюють ділові та професійні зв'язки, організацію підприємства. В останніх А. Маршалл виокремив зовнішні (репутація, ділові зв'язки) та внутрішні (особисті якості людини, ділові здібності, професійна майстерність тощо). На відміну від А. Сміта, вчений вважав, що багатство створюється не лише у сфері виробництва, але й у сфері послуг.

Місце А. Маршалла в історії економічної думки. А. Маршалл був архітектором британської економічної науки, заснованої на неокласичній економічній теорії,

яка стала академічною дисципліною та обов'язковою складовою економічної освіти. Завдяки синтетичному методологічному підходу йому вдалося органічно поєднати теоретичні напрацювання старої класичної школи із досягненнями представників маржиналізму. Запропонована ним теорія часткової ринкової рівноваги визначила на багато десятиліть наступний розвиток мікроекономіки як основи неокласики. Почався розвиток неокласичного економічного аналізу. Впродовж майже 40 років на рубежі XIX–XX ст. А. Маршалл був найбільш авторитетним економістом не лише в Англії, але й у всьому світі.

Артур-Сесіл Пігу (1877–1959) очолював кембриджську економічну школу в 1908–1943 рр. У праці «Багатство і добробут» почав досліджувати проблеми добробуту, шляхи досягнення його максимуму та роль держави в його зростанні. Теорія добробуту була сформована у монографії «Економічна теорія добробуту» (1912), що неодноразово доповнювалася і перевидавалася в 1920–1930-х рр.

Ральф Хоутрі розробляв монетарну теорію економічного циклу. У працях «Добра і погана торгівля» (1913), «Капітал і зайнятість» (1937) доводив, що причиною економічних циклів є коливання грошового попиту та зміни у наданні кредитів. Як наслідок, запобігання чи пом'якшення циклічних коливань можливе шляхом розумної монетарної політики.

9.4. Перетворення США на провідну індустріальну державу світу. Американська школа неокласики

Темпи розвитку і структура економіки. Економічний розвиток США впродовж 1870–1913 рр. характеризують найвищі у світі темпи зростання. Так, щорічний приріст сукупного продукту становив у середньому 4,3%, національне багатство зросло майже в 7, промислове виробництво – у 9 разів. Швидко збільшувалася чисельність робітників: у 1870 р. їх налічувалось 2 млн. осіб, 1909 р. – 6 млн. Рівень безробіття становив 6,8%.

Економічне піднесення базувалося на збільшенні обсягів інвестицій. Капітал, вкладений у промисловість, у 1859 р. становив 1010 млн. дол. США, у 1914 р. – 22 791 млн. дол. (динаміка становила 100 : 2250). Велике значення мали інвестиції європейських країн. У 1873 р. їх сума досягала 1,5 млрд. дол., у 1914 р. – близько 5 млрд. дол., із них англійських – 755 млн.

У результаті структурної перебудови національної економіки промисловість перетворилася на провідну її сферу. Співвідношення обсягів виробленої промислової та сільськогосподарської продукції становило в 1900 р. 3 : 1.

Зміни у формах власності та організації виробництва. Пришвидшився процес концентрації і централізації капіталу та виробництва. У 1910 р. за обсягами виробництва підприємства поділялися на невеликі (до 20 тис. дол.) – 67,2%, середні (від 20 до 100 тис. дол.) – 21,3 і великі (100 тис. дол. і більше) – 11,5%. В 1913 р. на 85% підприємств працювало 500 і більше робітників. У 1914 р. акціонерні товариства становили 28,3% усіх підприємств, випускали 83,2% промислової продукції, на них працювало 80% робітників. Трести домінували майже в усіх галузях індустрії. В 1901 р. їх налічу-

валося 440 із загальним капіталом 20,3 млрд. дол. і 3/4 від усієї промислової продукції країни; 385 картелей об'єднували 12 тис. промислових підприємств.

Монополізація розпочалася з виникненням залізничної імперії Вандербільта. Першою формою монополістичних об'єднань були картелі (пули), котрі встановлювали ціни, розподіляли замовлення та прибутки. У 1866 р. було створено соляний пул у штаті Мічиган, у 1870 р. – Чиказький, який контролював залізничні перевезення. Найпоширенішою формою монополій спочатку в галузях легкої, а потім і важкої промисловості, стали трести. Першим був нафтовий трест Рокфеллера «Стандарт Ойл Компані», створений у 1872 р.

Наймогутнішими були монополістичні об'єднання Е. Карнегі (1870), що було лідером у виробництві труб, проводів, колючого дроту, «Американ Тобако К», Телефонна компанія Белла, Електротехнічна корпорація «Дженерал електрик компані» (1892) (контролювала підприємства зв'язку, міського транспорту, страхові компанії), групи Рокфеллера (контролювала 95% американського видобутку нафти і 90% її експорту, промислові підприємства, банки, залізниці), Моргана («Юнайтед Стейтс Стіл», контролювала виробництво сталі, трести в сільськогосподарському машинобудуванні, торговому пароплаванні), Пенсільванська група, групи Вандербільта, Гульда, Гаррімана, три автомобільних корпорації («Форд», «Дженерал моторз», «Крайслер») та ін.

Відбувався процес концентрації та монополізації у банківській справі. У 1900 р. нараховували 29 тис. приватних банків. З них лише 44 (1,2% від загальної кількості) проводили 23% позикових операцій усіх банків. У 20 найбільших було зосереджено 15% від усіх депозитів банків країни.

У процесі утворення фінансової олігархії провідну роль відіграли банківські групи Дж. Моргана і Рокфеллера, навколо яких у 1903 р. об'єдналося 112 банків, залізничних, страхових та інших компаній, капітал котрих перевищував 22 млрд. дол. (56% від акціонерного капіталу країни). Банк Дж. Моргана контролював корпорації в енергетиці й електротехніці («Дженерал електрик»), телеграфно-телефонний зв'язок (АТТ), автомобілебудування («Дженерал моторз»), заснував «Стальний Трест» – першу в світі корпорацію з капіталом 1 млрд. дол., що контролювала 3/4 від загального виробництва сталі. Рокфеллер використав прибутки в нафтовому бізнесі для створення Національного міського банку Нью-Йорка – основи сучасного «Чейз Манхеттен бенк». У 1890-х рр. після прийняття антитрестівського закону вирішальна роль у монополізації промисловості, транспорту, банків належала холдинг-компаніям і концернам.

У галузевій структурі промисловості частка важкої в 1913 р. становила близько 63%. Технічно й технологічно оновлювалися так звані старі галузі промисловості. Створювалися нові високотехнологічні галузі: електроенергетична, електротехнічна, нафтопереробна, хімічна, алюмінієва, транспортно-машинобудування, особливо автомобілебудування тощо. Зберегли своє значення галузі переробки сільськогосподарської продукції, зокрема борошномельна та консервна.

Відбулися зміни у розміщенні продуктивних сил. Східні штати (Пенсільванія, Нью-Йорк, Массачусетс, Нью-Джерсі) зберігали своє індустріальне значення, особливо в обробній промисловості. Нові центри з'явилися на Заході та Півдні США. Темпи індустріалізації південних районів випереджали середні показники по країні удвічі.

Промислове піднесення значною мірою сприяло будівництву залізниць, протяжність котрих за 1870–1913 рр. збільшилася у 8 разів. Чотири трансконтинентальні магістралі поєднали всі частини країни. Залізниці потіснили всі інші види транспорту. Розмах їх будівництва стимулював розвиток важкої промисловості, зміцнив національний ринок, міжрайонну та міжгалузеву спеціалізацію, сприяв урбанізації.

Важливою ознакою економічного розвитку було застосування нових методів раціональної організації виробництва: перехід до потокового, масового, стандартизованого виробництва (взуття, одягу, напівфабрикатів у харчовій промисловості). Так, перша у світі промислова лабораторія Т. Едісона (1876), що стала центром технічних інновацій, щорічно давала до 40 винаходів.

Розвиток аграрної економіки в 1870–1913 рр. характеризують як період утвердження фермерського підприємництва, початок концентрації капіталу і виробництва, механізації сільськогосподарського виробництва. Обсяг валової продукції зріс з 2,5 до 6,7 млрд. дол. Продуктивність праці зросла у 1860–1913 рр. на 250% і була значно вищою, ніж в Європі. Якщо в 1820 р. фермер забезпечував продуктами харчування 4 жителів країни, то в 1910 р. – 7. У 1891 р. утворено Департамент сільського господарства, що сприяв організації виробництва фермерами щодо захисту та збереження врожаю, впровадження нових сортів сільськогосподарських культур тощо.

Організаційною формою сільськогосподарського підприємництва була ферма. На початок ХХ ст. із 5,8 млн. ферм приватновласницькими були лише 42%, орендованими – 35%, заставленими у банках і страхових компаніях – 23%. Відбувався процес концентрації виробництва: 1 млн. ферм використовували 2/3 сільськогосподарських угідь і виробляли 52% сільськогосподарської продукції. У 1910 р. 1% фермерів мав у власності п'яту частину фермерських земель. Розміри великих ферм становили в середньому 1,5–2 тис. га, середніх – 55–80 га, дрібних – 15 га. На Півдні США розвиток сільського господарства уповільнювали така форма оренди, як кроперство (сплачування половини врожаю), та система боргового рабства – пеонат. Найману робочу силу використовувало більше, ніж половина ферм.

Почався процес механізації сільського господарства. Використовували сіялки, культиватори, жатки, молотарки, снопов'язалки. У 1850 р. було виготовлено 250 різних модифікацій плугів, на початку ХХ ст. – 5 млн. жаток. У 1890 р. почали використовувати трактори з паровими двигунами, в 1907 р. – колісні трактори (в 1911 р. їх працювало вже 17 тис.). Щорічні витрати на машини і обладнання зросли за останню третину ХІХ ст. на 424,4 млн. дол. Використання мінеральних добрив за 1900–1914 рр. збільшилося в 2,7 разу. Створювали виробничу інфраструктуру: польові залізниці, елеватори, холодильники.

У ході структурної перебудови сільського господарства пріоритетними галузями стали виробництво зерна, м'ясне і молочне тваринництво, свинарство і птахівництво. Характерним був високий рівень спеціалізації. Так, наприклад, Середній Захід і Каліфорнія спеціалізувалися на вирощуванні пшениці, Канзас та Айова – кукурудзи тощо.

Для послаблення залежності фермерів від капіталу і послуг залізниць, елеваторів, складів, великих гуртових магазинів почали створювати різні організації та спілки для захисту фермерських інтересів. З'явилися кооперативні фермерські організації з переробки і продажу продуктів на місцевих ринках.

Економічна політика держави спрямовувалася на формування прогресивної та ефективної структури господарства. До 1883 р. промисловість взагалі не обкладали податками. Держава інвестувала в будівництво залізниць, надавши кредити обсягом 65 млрд. дол. Водночас зарубіжні інвестиції у залізниці США становили майже 1/3 від їх вартості. З метою захисту вільного підприємництва та обмеження процесу монополізації в 1887 р. ухвалено Закон про міжштатівську торговельну комісію для контролю залізничних магнатів, у 1890 р. – Антитрестівський закон Дж. Шермана для регулювання діяльності трестів. Подібні закони було ухвалено у 27 штатах держави, а в 15 штатах – включено в конституцію. Проте формулювання законів було настільки нечітким, що трести обходили всі заборони. Наприклад, юристи-консультанти Рокфеллера в 1899 р. винайшли для «Стандарт Ойл» нову організаційну форму – холдингову компанію (суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій). У 1914 р. Закон Клейтона заборонив встановлювати різні ціни на товари для окремих категорій покупців, скуповувати акції для послаблення конкурента, обмінюватися директорськими посадами. Не підпадали під дію антитрестівського законодавства профспілки і союзи фермерів. Однак антитрестівське законодавство фактично не застосовували.

У так звану епоху прогресизму (1901–1914) було створено Міністерство торгівлі і праці (1903), у 1906–1908 рр. ухвалено закони щодо охорони природних ресурсів країни. Державний земельний фонд, що не підлягав відчуженню, збільшено більш ніж у 3 рази – з 45 до 150 млн. акрів. Наступним важливим кроком було введення прогресивного податку на доходи приватних осіб і корпорацій. Закон Клейтона (1914) передбачав заходи щодо недопущення монополізації ринку зі сторони окремих корпорацій.

З метою регулювання грошового та кредитного ринку в 1913 р. створено Федеральну резервну систему (ФРС), котру очолило Федеральне резервне управління м. Вашингтона. У систему ФРС увійшло 12 федеральних резервних банків, капітал яких формувався з внесків національних, штатних і промислових банків. У цей період створено Федеральну промислову комісію для збирання інформації та притягнення до відповідальності (суду) приватних осіб і корпорацій за нечесні методи діяльності.

Держава підтримувала аграрний сектор щодо впровадження наукових методів ведення господарства, створення його інфраструктури, у тому числі для збереження сільськогосподарської продукції. З 1862 р. вона почала надавати субсидії сільськогосподарським коледжам, з 1867 р. виділяла кошти на створення експериментальних станцій. З 1913 р. федеральний резервний акт дав змогу національним банкам кредитувати фермерів за їхніми закладними і випускати короткострокові цінні папери. У 1914 р. ухвалено Закон про вдосконалення фермерської освіти й надання державної допомоги. Проводилися масові іригаційні заходи.

Для зовнішньоекономічної політики в останній третині XIX ст. був характерний протекціонізм. Упродовж 1861–1890 рр. мито на імпортні товари становило 5–10%, у 1890 р. його збільшено до 49,5%, у 1897 р. – до 57%. Для надходження зарубіжних інвестицій не було перешкод, оскільки гарантувалась висока норма прибутку.

Політика «нової демократії» президента В. Вільсона (1912–1921) започаткувала перехід до політики фритредерства. Мито було зменшено до 27% на 900 видів товарів, а на 365 товарів скасовано. Залишили високе мито лише на тютюн, тютюнові вироби і цукор.

Використовуючи доктрину Монро (1823) та ідею панамериканізму, США проводили політику економічної експансії та створення колоніальної системи. У зарубіжні країни, особливо Латинську Америку, вони збільшили обсяги інвестицій та експорту товарів, почали будувати філіали своїх підприємств, використовуючи дешеві робочу силу та сировину. На Далекому Сході головним об'єктом інтересів США став Китай, потенційна місткість внутрішнього ринку якого була гігантською. В 1867 р. у Росії за 7,2 млн. дол. куплено Аляску, кожен гектар землі котрої обійшовся лише в 5 центів. У 1898 р. Конгрес США узаконив анексію Гавайських островів. Колоніальними володіннями стали Куба, Гуам, Пуерто-Рико, Філіппіни, частина островів Самоа. Загальна площа колоній США в 1914 р. становила 0,3 млн. кв. км з населенням 9,7 млн. чол.

Роль економіки США у світовому господарстві. Обсяг промислової продукції США в 1913 р. дорівнював обсягу сумарного виробництва Великої Британії, Франції та Німеччини. Частка країни у світовому промисловому виробництві досягла 36%, у світовій торгівлі промисловими товарами – 35,8%. На території країни було розташовано майже 50% світових залізниць.

Обсяги зовнішньої торгівлі за 1870–1913 рр. зросли в 5,3 разу. Визначальним було швидке зростання експорту порівняно з імпортом (за 1870–1913 рр. відповідно в 6,5 і 4,1 разу), промисловість США почала безпосередньо працювати на експорт. Країна зайняла перше місце у світі з вивозу зерна.

США активно включилися у конкурентну боротьбу за сфери впливу. Наприклад, у 1907 р. між двома найбільшими електричними компаніями світу – американською «Дженерал електрик» і німецькою «АЕГ» – укладено договір про поділ ринків: «Дженерал електрик» отримала для збуту своєї продукції ринки США і Канади, «АЕГ» – ринки Європи і частини Азії.

До початку ХХ ст. інвестиції іноземного капіталу (переважно англійського) в економіку США досягли 3,4 млрд. дол., що майже в 7 разів перевищувало американські зарубіжні вклади (приблизно 500 млн. дол. у 1900 р.). Американські монополії інвестували в будівництво Панамського каналу, залізниці Канади, добування нафти в Мексиці, олов'яну промисловість Болівії, мідну – Чилі й Перу, будівництво найважливіших доріг Південної Америки. Водночас США залишалися країною-боржником.

Чинники швидкого розвитку економіки США

- Радикальний характер Громадянської війни (1861–1865) створив умови для економічного зростання. Конгрес США проводив політику підтримки індустріального розвитку. Держава проводила активну внутрішню та зовнішньоекономічну політику. Іноземні інвестиції сприяли розвитку економіки.

- Природно-географічні умови сприяли пришвидшенню економічного розвитку. Країна мала могутню сировинну базу (вугілля, залізну руду, нафту, кольорові метали, ліс, камінь, сірку, глину), величезні площі родючих земель, цінні лісові та водні ресурси, сприятливий клімат. Протяжність морського узбережжя, що досягала 18 тис. миль, створювала переваги для розвитку мореплавства, рибальства, зовнішньої торгівлі. Озера і річки з каналами забезпечували зв'язок між різними штатами, що сприяло формуванню одного економічного цілого.

- Активно використовували досягнення Другої НТР: найновіший науково-технічний досвід європейських країн, досягнення американської інженерної науки.

Лише за 1890–1900 рр. було видано 234 956 патентів. Застарілого обладнання майже не застосовували. Це сприяло зростанню продуктивності праці, що була в 4,5 разу вищою, ніж в Великій Британії. Промисловість орієнтувалася на масове виробництво та стандартизацію деталей.

- Розвиток економіки пришвидшували процеси концентрації виробництва і капіталу, акціонування та утворення корпорацій.

- Сформувався місткий внутрішній ринок за рахунок імміграції, що стимулювало розвиток виробництва. Швидке створення інфраструктури забезпечило єдність внутрішнього ринку, районну та галузеву спеціалізацію. Сформувались сприятливі умови для індустріалізації Півдня і Заходу країни.

- У США використовували робочу силу з усього світу. У 1864 р. було ухвалено Закон щодо стимулювання імміграції. За перших 14 років XX ст. іммігрувало 14,6 млн. осіб. За 1860–1900 рр. населення країни збільшилося з 31,4 до 76 млн., у 1910 р. воно становило 92 млн. осіб. Серед іммігрантів була велика кількість кваліфікованих робітників та інженерів з Великої Британії і Німеччини – країн з високим рівнем технічного розвитку, що сприяло передачі європейського науково-технічного досвіду і зменшенню витрат на підготовку кадрів. Імміграцію стимулював вищий рівень заробітної плати, ніж у європейських державах. Перед Першою світовою війною почалась нова хвиля імміграції. Це була менш кваліфікована дешева робоча сила з Італії, Австро-Угорщини, Росії та України.

Неокласична економічна теорія у США розвивалася в процесі професіоналізації та інституціоналізації економічної науки на основі Кембриджської версії неокласики. Її поширював професор Гарвардського університету Френк Тауссіг (1859–1940), якого називають «американським Маршаллом».

Найвідомішим представником американської неокласичної школи є **Джон-Бейтс Кларк** (1847–1939), професор Колумбійського університету. Свої економічні погляди Дж.-Б. Кларк виклав у багатьох працях (серед них «Філософія багатства» (1886), «Розподіл багатства» (1899), «Проблеми монополії» (1901), «Сутність економічної теорії» (1907), що органічно доповнюють одна одну і розвивають ідеї науковця), в яких проповідував ідеї неокласичної системи, вільного підприємництва і досконалої конкуренції.

У працях Дж.-Б. Кларка *предметом дослідження* було: виявити об'єктивність і універсальність економічного розвитку суспільства; зробити аналіз соціальних проблем, зумовлених суперечностями між працею і капіталом; обґрунтувати справедливість розподілу багатства у капіталістичному суспільстві.

Новизна досліджень Дж.-Б. Кларка полягає в обґрунтуванні оригінальної структури курсу політичної економії; вічних універсальних (загальних) законів розвитку господарського життя, які встановлюють гармонійні відносини між класами у виробництві і споживанні; вчення про статистику і динаміку господарської системи; теорії розподілу доходів.

Дж.-Б. Кларк вважав, що структура курсу політичної економії має складатися із трьох розділів: універсальної економіки, соціально-економічної статистики, соціально-економічної динаміки.

У розділі «Універсальна економіка» досліджуються вічні «загальні» або «природні» закони багатства. Багатство вчений розумів як кількісно обмежені джерела матеріального людського добробуту. Вічними, природними і універсальними законами багатства Дж.-Б. Кларк вважав закон граничної корисності, закон спадної продуктивності, закон граничної продуктивності.

Закон граничної корисності стверджує, що у загальній кількості придбаних споживачем продуктів остання одиниця цього продукту має найменшу корисність. Дж.-Б. Кларк зробив висновок, що:

- принципи прояву закону однакові як на рівні окремого ізольованого суб'єкта господарювання, так і економіки країни загалом;
- оцінку корисності благ та регулювання цін на них здійснюють не тільки окремі суб'єкти господарської діяльності, а й групи (класи) покупців;
- ціна товару відображає не єдину для всіх корисність, а «пучок елементарних корисностей», оскільки будь-який товар має багато властивостей, кожна з яких приваблює свою групу покупців.

Згідно із **законом спадної продуктивності** зростання обсягів використання одного з факторів виробництва (за умов незмінності всіх інших) призводить до зменшення приросту продукції. Інакше кажучи, продуктивність змінного фактора постійно скорочується. Дж.-Б. Кларк виходив з того, що кожний новий внесок праці у виробництво при незмінному обсязі капіталу супроводжується зниженням продуктивності порівняно з попередніми внесками. У свою чергу, кожний наступний приріст капіталу при незмінній чисельності робітників викликає зменшення додаткових обсягів виробництва продукції, зниження його ефективності порівняно з його попереднім внеском. Вчений розглядає чотири фактори виробництва: грошовий капітал, капітальні блага, праця робітника, діяльність підприємця. Кожний фактор виробництва характеризується певною продуктивністю і створює дохід, який розподіляється між власниками ресурсів. Причому кожний власник отримує свою частку доходів, яку створює фактор виробництва, котрий йому належить. Вчений підкреслював, що капітал приносить банкіру процент, капітальні блага створюють ренту, праця забезпечує робітникові заробітну плату, а діяльність підприємця – підприємницький прибуток.

Суть **закону граничної продуктивності** полягає в тому, що збільшення обсягів використання одного з факторів виробництва (за умов незмінності всіх інших) на певному етапі викликає зменшення його продуктивності. Гранична продуктивність змінного фактора на певному етапі починає знижуватися.

Дія закону граничної продуктивності була проаналізована науковцем при тлумаченні заробітної плати, процента і ренти. Дж.-Б. Кларк ґрунтувався на тому положенні, що заробітна плата визначається граничною продуктивністю праці. За незмінних інших умов, подальше збільшення кількості робітників призведе до зниження продуктивності праці кожного нового додаткового робітника.

Підприємець може збільшити чисельність працівників тільки доти, доки їхня кількість не увійде до так званої «зони байдужості» або «граничної сфери», тобто коли останній із найманих робітників не зможе забезпечити виробництво навіть такої кількості продукції, яку він цілком собі привласнює у вигляді заробітної плати. Ця гранична сфера роботи знаходиться на особливому контролі на кожному підприємстві.

стві. Продуктивність праці робітника, який перебуває у «зоні байдужості», була названа «граничною продуктивністю праці». Подальше збільшення кількості робітників на підприємстві понад «зону байдужості» і «граничну продуктивність праці» не буде приносити прибуток капіталу як фактору виробництва. Звідси Дж.-Б. Кларк зробив висновок, що величина заробітної плати залежить від продуктивності праці та рівня зайнятості робітників. Чим більше зайнято робітників, тим нижчою буде продуктивність праці і тим нижчою має бути заробітна плата. Аналогічними були міркування вченого щодо утворення процента.

У **розділі «Соціально-економічна статика»** розглядаються економічні процеси і явища, які забезпечують перебування організованого господарства за умов *статистици* – у стані рівноваги і спокою, відсутності розвитку. Дж.-Б. Кларк вважав, що статичному суспільству властиві певні сили (чинники), які зберігають спосіб виробництва багатства незмінним, не дають змоги збільшувати або зменшувати його величину, задану виробництвом. До них науковець зараховував: постійну чисельність населення, робочої сили, фіксовану суму грошей; незмінний характер операцій, пов'язаних із постійним випуском одних і тих самих видів благ; здійснення виробництва за незмінних технологічних процесів, видів знарядь і матеріалів. У стані статистики ціна товару визначається граничними витратами виробництва і включає заробітну плату, процент і нормальний прибуток підприємця (плату за підприємницьку діяльність).

У **розділі «Соціально-економічна динаміка»** досліджуються зміни в економічних процесах і явищах, які забезпечують динамічний розвиток, створюють дестабілізуючу економіку. *На думку вченого, економічна рівновага в стані динаміки неможлива, вона неодмінно порушується.* Дж.-Б. Кларк виділяє п'ять умов, за яких економіка стає динамічною: збільшення кількості населення; зростання обсягу капіталу; удосконалення методів виробництва; зміна форм організації промислових підприємств; виживання більш продуктивних підприємств і витіснення менш продуктивних.

Теорія розподілу доходів Дж.-Б. Кларка є вдосконаленим варіантом концепції розподілу доходів на основі теорії граничної продуктивності двох основних факторів виробництва: праці та капіталу. У цій теорії велика увага приділяється сформульованому вченим природному **закону розподілу багатства нації**. Згідно з цим законом, *кожний фактор виробництва створює і відповідно отримує ту частку національного доходу, яка ним створена.* Дж.-Б. Кларк засуджував розповсюджене звинувачення на адресу американського суспільства щодо експлуатації праці. Стверджував, що в суспільстві немає суперечностей і що суспільний дохід розподіляється справедливо, ні один із «класів людей», зайнятих у виробництві, не повинен мати претензій один до одного.

Американський економіст-неокласик, професор Ельського університету **Ірвінг Фішер** (1867–1947) сформулював найбільш чітку версію кількісної теорії грошей. У праці «Купівельна сила грошей» (1911) він вивів класичне **«рівняння обміну»**: $MV = PQ$, що встановлює залежність між кількістю грошей в обігу, з одного боку, та кількістю угод купівлі-продажу товарів (транзакцій) – з іншого. Рівняння Фішера характеризує рівновагу як товарного, так і грошового ринків, описує ортодоксальний варіант кількісної теорії грошей, коли зміна товарних цін залежить винятково від кількості грошей в обігу. Вчений зробив висновок, що *в довгостроковому періоді*

рівноважний розвиток економіки визначається факторами пропозиції, а кількість грошей в економіці впливає лише на рівень цін і ніяк не впливає на обсяги випуску продукції, інвестиції, заощадження, зайнятість. Теза про нейтральність грошей базувалася, по-перше, на високій / абсолютній гнучкості відносних цін на товари і ресурси, які швидко коригувалися у відповідь на збільшення пропозиції грошей, по-друге, на розгляді грошей винятково як рахункової одиниці.

Удосконалюючи методи економіко-математичного аналізу, І. Фішер розробив комплексний індекс економічних показників, який отримав назву «індекс Фішера».

9.5. Індустріальний розвиток Німеччини. Розвиток історичної школи. Соціальний напрям політичної економії як передумова появи інституціоналізму.

За темпами розвитку Німеччина мала найвищі показники серед європейських держав і зайняла друге місце у світі після США. Німецька промисловість будувалася на основі сучасної техніки та технологій, що сприяло різкому зростанню обсягів випуску продукції, підвищенню продуктивності праці. Впродовж 1870–1913 рр. промислове виробництво збільшилося в 6 разів, виробництво галузей групи «А» – у 8, групи «Б» – в 3,5 разу. Продуктивність праці за 1850–1914 рр. збільшилася в 3 рази. Важка промисловість у 2 рази випереджала розвиток легкої (динаміка за 1870–1913 рр. становила відповідно 800 і 350).

Змінилася структура національної економіки. Німеччина розвивалася як індустріально-аграрна країна. У промисловості на початку ХХ ст. працювало 42,5% населення, у сільському господарстві – 28,5%. Відбулися важливі зміни в структурі населення. За переписом 1907 р. населення країни збільшилося за останні 25 років на 36,5%, а міське – на 89,6%. Міста перетворилися на фабрично-заводські центри. Робітники становили понад 70% зайнятих.

У галузевій структурі промисловості переважала важка. Центральне місце займали добувна галузь (де функціонувала третина капіталів), металургія, машинобудування, хімічна, електротехнічна, виробництво електроенергії. Німеччина займала перше місце у світі за обсягами військової промисловості. Інтенсивно розвивалося будівництво залізниць, їх протяжність до 1913 р. зросла в 33 рази. Причому будували не тільки магістральні лінії, а й під'їзні шляхи до промислових підприємств.

Обмеженість власної сировини та її імпорт збільшували вартість продукції легкої й харчової промисловості. Як наслідок, за темпами зростання Німеччина відставала від США, Великої Британії та Франції. Існувала територіальна нерівномірність у розвитку промисловості: у Східній Німеччині зберігався кустарний характер – переробка сільськогосподарської сировини.

Зміни у формах власності та організації виробництва пов'язані з концентрацією виробництва та капіталу. Активний розвиток акціонерної власності (грюндерства) почався з будівництва залізниць у 70-х рр. XIX ст. У 1870 р. існувало 418 акціонерних товариств, за період 1871–1872 рр. з'явилося 978 нових з акціонер-

ним капіталом 2,8 млрд. марок. Лише за останніх 20 років XIX ст. кількість великих підприємств (більше 1000 робітників) зросла у 4 рази.

Процес монополізації пришвидшився на початку XX ст. і охопив усі галузі промисловості. На відміну від США, монополії Німеччини об'єднували велику кількість підприємств (кілька сотень) і охоплювали галузі, існували у формі картелів і синдикатів. У 1913 р. їх кількість становила 600. У кінці 90-х рр. XIX ст. – на початку XX ст. з'явилися перші трести: електротехнічні корпорації «АЕГ» і «Сіменс». Загальний прибуток монополій у 1913 р. становив 15 млрд. марок. Виробництво і збут 50% вугілля контролював Рейнсько-Вестфальський синдикат; електротехнічну галузь – «Всезагальна електрична компанія» («АЕГ») і товариство «Сіменс і Галльське Шуккерт», що підписали угоду про тісну кооперацію; хімічну галузь – «І.Г. Фарбеніндустрі». «Сталеварна фірма Круппа», що займалася виробництвом зброї, тривалий період була «сімейною» монополією, а надалі – акціонерним товариством.

Активно монополізувалися банки. У 1913 р. існувало 1850 приватних банків. Дев'ять банківських об'єднань на чолі з найбільшим комерційним банком контролювали 83% власного капіталу всіх банків країни. Формувалася фінансова олігархія. Так, шість берлінських банків контролювали 751 підприємство. Наприклад, Німецький банк представляв 200 промислових підприємств.

Розвиток сільського господарства характеризувався двома типами аграрних відносин. Для Східної Німеччини (Пруссія, Померанія, на території яких було 54% всієї орної землі) властивий юнкерський шлях аграрної еволюції, для решти районів – селянський і фермерський.

Структуру землеволодіння характеризувала незначна концентрація господарств і збереження дрібного землеволодіння. За переписом 1895 р., великі господарства (понад 50 га) становили 13% від загальної кількості, до 5 га – 71,6%, у тому числі до 2 га – 36,3%. Німецький селянин з господарством 2–5 га вважався кляйнбауером – дрібним господарем, а власник 5–10 га – міттельбауером – господарем, який жив за рахунок своєї землі і працював на ринок. Селянським господарствам до 20 га належало в Німецькій імперії 45% сільськогосподарських угідь. У структурі зайнятих частка власників землі та найманих співвідносилася у 1895 р. як 69% до 31%.

На інтенсивний шлях розвитку сільське господарство перейшло під впливом кризи 1875–1895 рр. Поширилися сівозмінна та травопільна системи, агротехніка, використання калійних і фосфатних мінеральних добрив. У 1907 р. на полях працювало 947 тис. молотарок, 301 тис. жаток, використовували 2995 плугів. Розширення тваринництва вело до збільшення посівів кормових рослин. Поширеним стало вирощування технічних культур і городництва. Юнкерські господарства спеціалізувалися на цукровому буряку, картоплі, тваринництві, насамперед свинарстві. Вони будували заводи з переробки сільськогосподарської сировини. У 1912 р. було 342 цукроварні, 5 тис. гуралень. Збільшилася продуктивність сільського господарства. Протягом 1900–1912 рр. площа сільськогосподарських угідь зросла на 7,8%, урожайність за 1870–1913 рр. – на 33–50%, поголів'я худоби – у 1,3 разу, свиней – в 3 рази.

Розвиток капіталізму в сільському господарстві поєднувався з пережитками феодалізму. У Пруссії зберігалися так звані маєтки-округи, в яких поміщику належала поліцейська й адміністративна влада, діяли Статути про челядь, що робило

бідняків залежними від юнкерства. Заборонялися будь-які операції із землею, отриманою у спадщину, що стримувало розвиток ринку землі. Як наслідок, посилювався вплив населення у міста, поширеною була еміграція на Американський континент.

Значно розвинулась господарська самодіяльність хліборобів. Товариства сільського господарства були майже в кожному селі, об'єднувалися в окружні, останні – у центральні союзи, представники яких становили сільськогосподарські камери провінцій. У 1906 р. працювало 20 тис. таких сільськогосподарських товариств, зокрема Німецьке товариство сільського господарства.

У 1912 р. у Німеччині налічували 32 тис. сільських кооперативів (за участю 4,7 млн. членів), у тому числі 17 тис. кредитних, 3,2 тис. масловиробничих. Найбільший кооперативний союз – «Імперський союз німецьких сільськогосподарських спілок» – у 1904–1905 рр. об'єднував 16 тис. спілок, а його обіг становив 2191 млн. марок. У Німеччині майже не було селянина, який не користувався б послугами сільськогосподарського товариства та кооперативів.

Сільськогосподарську освіту можна було здобути у вищих навчальних закладах. У німецьких університетах агрономію викладали з 1723 р., у 1806 р. А.-Д. Теєр (1752–1828) заснував першу сільськогосподарську школу, в 1859 р. відкрито Берлінський вищий сільськогосподарський інститут.

Загалом індустріалізація сільського господарства в Німеччині відбувалася повільно. Щорічний дефіцит у сільськогосподарському виробництві досяг 2 млрд. марок і мав тенденцію до постійного зростання. Країна перетворилася на імпортера сільськогосподарської продукції.

Упродовж 1870–1913 рр. Німеччина утвердилася у світовій торгівлі. У 1913 р. її зовнішньоторговельний оборот оцінювався 20,7 млрд. марок. В експорті товарів промислової продукції становила понад 70%, в імпорті 60% – сировина. Вартість імпорту переважала над вартістю експорту. У структурі експорту 1/3 були машини, у тому числі електродвигуни, трансформатори, турбіни, локомотиви, вагони, залізничне оснащення. Наприкінці 1870-х рр. Німеччина перейшла від політики вільної торгівлі до протекціонізму. Високе мито захищало національного виробника на внутрішньому ринку і сприяло встановленню монопольних цін. На початок ХХ ст. Німеччина стала морською державою. Вантажопідйомність торговельного флоту протягом 1871–1913 рр. збільшилася з 982 тис. т до 3 млн. т.

Вивезення капіталу за 1900–1913 рр. зросло у 3,5 рази (з 12,5 до 44 млрд. марок). Німецький капітал використовували для освоєння джерел сировини і ринків збуту, створення майже 100 міжнародних монополій. Комерційні банки організовували і розширювали ділові зв'язки із закордонними установами шляхом емісії зарубіжних державних позик, кредитування експорту та імпорту, підтримки промислових підприємств.

Комерційні банки забезпечували інвестиції в економіку країни, які у 1900 р. становили 15% від національного продукту. Банки впливали на біржову політику, виконували доручення клієнтів щодо операцій з цінними паперами. Німецький центральний банк як головний емісійний центр країни зосередився на операціях із регулювання грошового обігу, підтримці стабільності національної валюти.

Економічна політика держави спрямовувалася на зростання економічної могутності країни та посилення позицій у світовому господарстві. У 1880 р. сфор-

мовано Вищу економічну раду, що займалась створенням законопроектів і статутів. Реорганізація торговельних палат у 1896 р. розширила їх роль у розвитку промисловості й торгівлі. Був прийнятий новий торговельний статут. Держава стимулювала утворення синдикатів у промисловості.

Проблемами аграрної культури і популяризацією сільськогосподарських знань займалися загальноімперська Державна сільськогосподарська рада, провінційні сільськогосподарські камери (палати), у Пруссії – Міністерство сільського господарства (1848), центральні сільськогосподарські союзи. Видатки на сільське господарство на початку ХХ ст. становили 1,7% від видатків державного бюджету. Закон 1880 р. обмежив свавілля лихварів стосовно селян. Держава організувала для останніх позашкільну освіту, а саме: спеціальні курси, з 1876 р. – роботу мандрівних вчителів, лекції у війську, з 1850-х рр. ХІХ ст. – сільськогосподарські освітні дворічні школи, що працювали як зимові вечірні курси, де могли здобути технічні спеціальні знання випускники елементарної школи. До Першої світової війни нараховували 15 вищих, 22 середніх, 40 нижчих і 278 зимових шкіл, 71 дослідну станцію, з них 43 у 12 повітах Пруссії (27 з них належали імперському і союзним урядам, функціонували при агрономічних інститутах, що забезпечувало їх високий науковий рівень). Лише у Баварії було понад 1,5 тис. показових діляниць з використання добрив.

Економіка Німеччини у світовому господарстві. За рівнем економічного розвитку Німеччина займала перше місце в Європі, друге в світі. Її частка у світовому промисловому виробництві становила 16,6%. На початку ХХ ст. держава виробляла продукції удвічі більше, ніж Франція.

Чинники швидкої індустріалізації Німеччини:

- Об'єднання німецьких земель забезпечило створення могутньої держави з населенням 40,8 млн. осіб. До 1913 р. у результаті демографічного вибуху населення збільшилося до 67 млн. осіб.

- До 1890-х рр. у країні завершилась промислова революція. Її запізнілий характер дав змогу в процесі індустріалізації використати передовий зарубіжний досвід, здійснити техніко-технологічне переозброєння на основі НТР і здобутків нового будівництва. Це надало переваги в конкурентній боротьбі з англійськими та американськими товарами.

- Важливу роль в економічному підйомі Німеччини наприкінці ХІХ ст. відіграли повернення таких районів, як Ельзас і Лотарингія, з їх величезними запасами залізних руд і виплата Францією 5 млрд. фр. контрибуції, що були використані для реконструкції старих і будівництва нових підприємств. Активно розроблялися поклади калійних солей і мінеральної сировини.

- Переваги німецької промисловості забезпечували висока продуктивність праці та порівняно низька заробітна плата. Машинна індустрія витіснила ремісників і забезпечила себе кваліфікованими робітниками. Розвиток німецької інженерної науки випередив західноєвропейський рівень, винаходи швидко впроваджували. Аграрні реформи знищили залишки феодальних відносин на селі.

Зовнішню експансію німецького капіталу, його енергійне проникнення в інші країни і чужі колонії пояснюють глибокі диспропорції і суперечності, зумовлені швид-

кими темпами розвитку монополістичного капіталізму та збереженням докапіталістичних відносин, вузькість внутрішнього ринку (зарплата робітників була меншою, ніж у Великій Британії та США), відсутність достатніх запасів сировини і зовнішніх ринків збуту продукції, колоніальних володінь (їхня територія була в 12 разів менша, ніж у Великій Британії, і в 5 разів менша, ніж у Франції), зростання фінансової могутності та нагромадження надлишкового капіталу. Німеччина створила Паннімецький союз і розпочала підготовку до перерозподілу світу.

Економічну думку Німеччини представляють «нова» та «новітня» історичні школи, соціальний напрям у політичній економії.

Представниками *нової (молодої) історичної школи* в Німеччині є **Г. Шмоллер, Л.-Й. Brentано, А. Вагнер і К. Бюхер.**

Нова історична школа розвивалася як опозиція й альтернатива неокласичному напрямку економічної думки та марксизму. *Представники нової історичної школи:*

- вважали центром дослідження практичні проблеми, створення «реалістичної» економічної теорії та економічної політики для досягнення загальнонаціональної мети і соціальної рівноваги. *Німецька історична школа розвивалася як економічна наука на основі природничо-наукової експериментальної традиції;*

- вивчали економічну систему з позицій «соціології» (науки про суспільство) на основі системного підходу, згідно з яким суспільство є системою багаторівневою, яка складається з різних підсистем та елементів. *Велике значення надавали дослідженням впливу на економічний розвиток соціальних факторів: етики, моральних засад, правових норм, звичаїв, традицій, – всіх форм соціальних зв'язків і відносин, які узагальнювалися поняттям «соціальний інститут».* Стверджували, що конкретні економічні явища є відображенням і матеріалізацією суспільної психології нації, її народного характеру та ментальності, вивчення яких – основа наукового підходу;

- використовували міждисциплінарний підхід, емпіричний та історичний методи дослідження. Критикували концепцію «людини економічної», аналіз поведінки людини на основі методу робінзонад, заперечували математичну формалізацію, якій непідвладні людська психіка та мораль;

- державу вважали гарантом підтримання порядку та забезпечення соціальних, освітньо-виховних цілей, які не може реалізувати окрема людина. Одними з перших наголосили на проведенні соціально-економічних реформ, вивченні соціальних аспектів економічного розвитку. Пропагували ідеї соціального реформізму, розробили *теорії «організованого капіталізму», «державного соціалізму», концепції «соціальної солідарності», еволюційного переростання капіталізму в соціалізм і «соціального плюралізму».*

Молода історична школа охопила дві течії: консервативну і ліберальну. Першу очолив професор Галльського, Страсбурзького та Берлінського університетів **Густав фон Шмоллер** (1838–1917), автор книг «Основи загального вчення про народне господарство» (1872), «Народне господарство, наука про народне господарство та її методи» (1897), видавець «Щорічника законодавства, державного управління і народного господарства». Йому належить інституціоналізація економічної

науки у Німеччині, особливістю якої був зв'язок з урядовими органами, зокрема фінансування досліджень.

На думку Г. Шмоллера:

- *народне господарство як економічна система складається з форм виробництва, розподілу, обміну та споживання, а також має інституціональний характер (охоплює всі форми соціального життя суспільства)*. Ринок – це соціальний інститут, функціонування якого визначається типом економічної системи. Економічна наука як теорія організації господарства повинна досліджувати господарський механізм як єдність економічних відносин і соціальної взаємодії людей, виховувати націю в дусі «соціальної солідарності» підприємців і робітників;

- економічна наука має бути морально-етичною і політичною силою, вивчати економічні інститути і поведінку людини, спрямовуватися на вирішення соціально-економічних питань шляхом державних реформ. Вона протистоїть як англійському лібералізму (чистій економіці ринку та обміну), який виступає за збереження капіталізму та ігнорує інституціональні умови як такі, що не відносяться до чистої теорії, так і марксизмові, який виступає за його знищення;

- політична економія перетвориться в домінуючу суспільну науку лише тоді, коли встановить тісне наукове співробітництво з етикою, історією, соціологією і політичною наукою, коли її дослідження матимуть практичний характер;

- ринковий механізм вимагає державного регулювання. Завдання держави полягає у вирішенні проблем економічних криз, узгодженості приватних і суспільних інтересів, проведенні соціальної політики. Ідеалом держави є просвітницька монархія. Одночасно вчений заперечував обмеження робочого часу, легалізацію профспілок і страйків.

У 1880-х рр. відбулася *«суперечка про методи»* між Г. Шмоллером і К. Менгером, змістом якої були характер і роль економічної науки у суспільстві.

Людвіг-Йозеф (Луїо) Брентано (1844–1931) у працях «Сучасні робітничі гільдії» (1871–1872), «Про відношення заробітної плати і робочого часу до продуктивності праці» (1877), «Класична політична економія» (1888) пропагував ідеї ліберального реформізму: організацію профспілок, споживчої та будівельної кооперації, введення фабричного законодавства для попередження революційних заворушень. Вчений захищав *ідею соціального партнерства* і започаткував **теорію «організованого капіталізму»**, згідно з якою *картелі функціонують як спілки виробників, котрі забезпечують відповідність попиту та пропозиції, в результаті чого попереджають кризи надвиробництва, безробіття та банкрутства*. Виступав за примусове картелювання у промисловості.

Л. Брентано обґрунтовував економічну вигідність дрібного селянського господарства, вважав, що велике агропідприємство рентабельне лише у зерновому виробництві. Був прихильником закону спадної родючості ґрунтів для будь-якого виду сільськогосподарської діяльності.

В економічній теорії вчений заперечував існування загальних економічних законів і пріоритет держави над людиною, обґрунтовував необхідність пізнання позаекономічних факторів розвитку народного господарства.

Адольф Вагнер (1835–1917) був одним з розробників *теорії державно-го соціалізму*, який трактувався як третій шлях між економічним лібералізмом і марксистським соціалізмом. Соціалізм розглядався як етичний принцип здійснення справедливості в економіці, підпорядкування ринку державі. Пропонував реформи, спрямовані на організацію розподілу суспільних доходів через справедливу винагороду за працю, що визначається політичними умовами, традиціями, мораллю тощо. Зростання ролі держави вчений пояснював, по-перше, ускладненням економічного життя і необхідністю втручання держави для підтримання порядку; по-друге, здатністю лише держави і великих корпорацій забезпечити зростання інвестицій у народне господарство; по-третє, фінансуванням соціальної політики. Завдання держави – забезпечити перехід національної економіки від індивідуальної організації до суспільної, що вимагає розширення системи державних органів влади. А. Вагнер розробляв *теорію державних фінансів: динаміка зростання державних фінансів є швидшою порівняно з динамікою промислового виробництва та національного доходу*. Сформулював *закон зростаючої державної активності («закон Вагнера»): держава є особливим організаційним інститутом, який через систему державних видатків спроможний подолати неефективність ринкового механізму*. Тому дослідження податкової системи є важливою складовою проблем політичної економії. Нетрудовий дохід, зокрема від підвищення вартості міських земельних ділянок, повинен належати населенню. Порівняно з іншими представниками історичної школи, А. Вагнер ширше використовував юридичні терміни, відкидав поняття «природного права» в трактуванні класичної школи, бо право, на його думку, – це продукт суспільного розвитку.

Карл Бюхер (1847–1930) – відомий історик економіки, автор праці «Виникнення народного господарства» (1923). Проаналізувавши теорії суспільного розвитку, *запропонував періодизацію економічного розвитку людства на основі мінової концепції* (еволюції структури ринку) в межах таких стадій, як сім'я, місто і нація. На ранній стадії домінує самодостатнє натуральне господарство (первісне суспільство, античність, середньовіччя). Міське господарство характеризується місцевим ринком, просуванням товарів від виробника до споживача. В умовах народного господарства діє сформований національний ринок, істинний капіталізм, повністю реалізуються такі економічні категорії, як капітал і процент. Вчений підкреслював вирішальну роль грошового капіталу в розвитку економіки, аналізував фінансовий капітал як результат підпорядкування промислового капіталу позиковому.

Теоретики історичної школи Г. Шмоллер, Л. Brentano, А. Вагнер заснували *Спілку за соціальну політику* (1872–1935, інша назва об'єднання науковців – катедер-соціалісти). Завданням спілки було обґрунтування державної соціальної політики економічних реформ. Проводилися експериментальні дослідження соціальних відносин: ефективності фабричних законів, реформування прямого оподаткування, відповідальності підприємців і становища робітників. Члени спілки займалися питаннями виключення землі з товарного обігу, державного регулювання землеволодіння для захисту системи аграрних відносин від впливу грошового капіталу, підтримки селянської власності і селянина як основи суспільного ладу, державної політики сприяння розвитку продуктивних сил сільського господарства і піднесен-

ню добробуту сільського населення. Спілка надавала гранти на дослідження та доводила рекомендації дослідників до преси і державних органів.

Представники **новітньої історичної школи (або другої хвилі нової історичної школи, яка є вершиною її розвитку)** – М. Вебер і В. Зомбарт, А. Шпітхоф – були економістами, соціологами, філософами. Вони зробили спробу створити економічну теорію, яка б поєднала історичний та абстрактно-логічний методи дослідження, принципи об'єктивності, закономірності економічного розвитку та конкретно-історичні особливості національного господарського життя.

Макс Вебер (1864–1920) – професор національної економії Фрайбурзького, Гейдельберзького та Мюнхенського університетів – є автором праць «Протестантська етика і дух капіталізму» (1904), «Господарська етика світових релігій» (1916–1919), «Загальна економічна історія» (1919–1920) та ін.

Найважливіші ідеї теоретичної системи М. Вебера:

- Необхідно створити синтетичну концепцію генезису західної цивілізації, звільнити методологію аналізу економічних процесів і явищ від націоналізму та однобічності історичного методу попередників. Суспільство є сукупністю вільних індивідів, соціально-економічні процеси і явища необхідно розглядати на основі індивідуальних мотивів господарської поведінки. Регулювання суперечностей між індивідуальними та суспільними інтересами є державною функцією.

- Для виявлення економічних закономірностей, притаманних конкретній історичній ситуації, доцільно використовувати **концепцію «ідеальних типів» суспільного устрою** – певних теоретичних абстрактних (штучних) конструкцій, виділивши окремі конкретні факти історичного розвитку. Вважав, що «ідеальні типи» як інструмент аналізу минулого та сучасного допомагають систематизувати історичний матеріал, не заганняючи його в упереджену схему. Використовував такі поняття, як «економічний обмін», «економічна людина», «феодалізм» і «капіталізм».

Спираючись на концепцію «ідеальних типів», учений виокремив дві ідеально типові орієнтації економічної поведінки індивідів: *традиційну*, що походить з глибини століть і пов'язана з рутинними, незмінними методами діяльності, жадібністю та прагненням до збагачення у найгірших, крайніх виявах; *цілераціональну*, що домінує з початку нового часу і є продуктом унікальних історичних умов, які склалися у Західній Європі у XVI–XVII ст.

- Генезис і функціонування капіталізму необхідно розглядати у вузькому розумінні як економічну систему, так і в широкому розумінні як форму цивілізації.

Капіталізм як економічна система виник і функціонує на основі приватної власності на засоби виробництва, ринку вільної конкуренції, певного рівня техніки, грошового обігу, раціональної організації процесу виробництва, підприємництва та діяльності підприємця як власника і організатора виробництва з метою отримання прибутку. Генезис капіталізму є подоланням традиціоналізму та утвердженням принципу раціональності (зіставлення корисності та витрат) у всіх сферах суспільного життя (релігії, науці, праві, державному управлінні, організації підприємств тощо). *Тенденція до раціоналізації соціально-економічного життя є основою розвитку капіталізму.* Він завжди має конкретно-історичну характеристику (торговий, буржуазно-промисловий, який сформувався у Північно-Західній

Європі в XVI–XVII ст. тощо). У становленні капіталізму важливе значення мали взаємозв'язки між релігійними ідеями та економічною організацією суспільства. *Протестантизм* (лютеранство, особливо кальвінізм), який проголосив добросовісність трудовий аскетичний спосіб життя, ощадливість і накопичення капіталу, прагнення до отримання законного прибутку як наслідок високого професіоналізму, порядність, вірність слову та діловитість, *стимулював трансформацію релігійної етики у діловий підприємницький тип господарської поведінки та появу нового капіталістичного ладу.*

Капіталізм як форма цивілізації є цілісним історико-культурним феноменом або типом, що виник на основі територіальної, етнічної, мовної, політичної, психологічної спільності. Господарська система є складовою суспільства. Її рушійною силою є «дух народу», або ментальність.

На межі XIX–XX ст. в умовах зростання економічного значення великих корпорацій відбувається роз'єднання власності та управління, формування управлінських структур у сфері бізнесу. Зростає державна бюрократія, що регулює економіку. М. Вебер зазначав, що влада – це можливість підпорядкування власній волі інших суб'єктів. Бажання влади є важливим поведінковим фактором. Сподівання на попередження розвитку бюрократизму вчений пов'язував із виникненням нових суспільних інституцій, здатних поєднати творчу діяльність та управлінські здібності у специфічній для певної людини формі. Вчений брав активну участь у роботі «Спілки за соціальну політику», досліджував умови праці сільськогосподарських робітників.

Вернер Зомбарт (1863–1941) – професор Бреславльського та Берлінського університетів – є автором праць «Сучасний капіталізм» (1902), «Буржуа. Етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини» (1913), «Три політичні економії» (1929), «Німецький соціалізм» (1934) та ін.

Погляди В. Зомбарта еволюціонували від прихильності до марксизму до консервативного націоналізму. Праця «До критики економічної системи Карла Маркса» була оцінена Ф. Енгельсом як вдалий виклад марксистських ідей. Пізніше у працях «Соціалізм і соціальний рух у XIX ст.» (1896), «Пролетаріат. Начерки та етюди» (1906), «Чому у Сполучених Штатах немає соціалізму?» (1906) вчений виступав як прихильник ліберального реформізму, позицій «катедер-соціалізму». Визнання вченому принесло фундаментальне дослідження «Сучасний капіталізм. Історико-систематичне дослідження загальноєвропейського економічного життя від його зародження до сучасності» (1902), в якому здійснено спробу осмислити генезис, періодизацію та форми розвитку капіталізму.

Основні положення вчення В. Зомбарта:

- Використовував поняття «господарська система» та «господарська епоха». *Господарська система* – абстрактно-теоретична конструкція, позбавлена історичної специфіки і призначена для систематизації емпіричних фактів, організація господарського життя, в межах якої панує певне господарське мислення і використовується певна техніка. *Господарська епоха* – реально існуюча господарська система.

Вчений виокремив:

– структуру господарської системи, що охопила три групи елементів: 1) технологічний спосіб виробництва (субстанції); 2) форму або суспільні відносини (сукупність соціальних, правових, політичних); 3) господарський дух (спонукальний мотив розвитку);

– чинники еволюції господарської системи: техніко-економічні, соціально-організаційні (інституціональні) та соціально-психологічні (суспільна свідомість, типи мислення та ідеологія);

– елементи системи капіталістичної економіки: а) прагнення до отримання максимального прибутку; б) інституціональна організація (панування приватної власності, вільний продаж робочої сили, центральна роль підприємця у виробництві та розподілі доходів, незначна роль держави); в) прогресивна технічна основа (засоби виробництва).

• Еволюція господарської системи є багатофакторною та інтегральною. Вважав рушійною силою розвитку **«господарський дух»**, який складається з «духу підприємництва» та «бюргерського духу». Перший – це синтез готовності до ризику, жадоба грошей і пригод, авантюризм. Основою бюргерського (міщанського) духу є ощадливість, господарність, обережність, уміння рахувати.

В. Зомбарт підприємництво характеризував як прагнення до «нескінченного», до самовизначення і влади. Виокремив *шість основних типів капіталістичних підприємств: розбійників* (учасників військових походів і заморських експедицій за золотом та екзотичними товарами), *феодалів* (зайнятих комерцією, гірничою справою тощо), *державних діячів* (які сприяють розвиткові торговельних і промислових компаній), *спекулянтів* (лихварів, банкірів, гравців на біржі, засновників акціонерних товариств), *купців* (вкладають торговельний капітал у процес виробництва благ), *ремісників* (поєднують в одній особі майстра і комерсанта). *Функціями підприємств вчений вважав: організаторську*, засновану на вмінні підбирати та об'єднувати фактори виробництва в працездатне ціле; *збутову*, яка передбачає уміння вести переговори, завойовувати довіру та спонукати до купівлі запропонованих товарів; *облікову*, пов'язану з точним кількісним підрахунком та зіставленням затрат і результатів.

• Використовуючи поняття «господарський дух» як критерій періодизації розвитку капіталізму, В. Зомбарт аналізував три стадії: *раннього капіталізму* (народження та молодості), коли господарська діяльність спрямовувалася на нагромадження багатства у грошовій формі та переважали перші три типи підприємств; *зрілого (розвиненого капіталізму)* як господарської системи, підпорядкованої виробництву виключно заради прибутку; *пізнього капіталізму* (старості). На останніх двох стадіях типовими є спекулянти, купці і ремісники. Завдяки В. Зомбарту термін «капіталізм» став загальнозживаним. Водночас учений не заперечував таких факторів генезису капіталізму, як переселення народів, колонізація, відкриття родовищ золота та срібла, розвиток техніки та технології тощо.

У **теорії організованого капіталізму** було започатковано концепції еволюційного переростання капіталізму в соціалізм і «соціального плюралізму», згідно з якими розвиток суспільства відбувається не шляхом зміни господарських систем, а шляхом їх співіснування, приєднання основних елементів нового устрою до попере-

дніх. **Майбутнє капіталізму – це «змішана» господарська система**, у якій будуть гармонійно поєднуватись приватні, кооперативні, суспільні, колективні, великі та дрібні, селянські й ремісничі господарства. Розвиток різних укладів та посилення впливу держави сприятимуть трансформації капіталізму в стабільне та високоефективне суспільство майбутнього.

- Розвиваючи **теорію криз**, запровадив в економічну теорію *поняття «економічна кон'юнктура»*. Циклічність капіталістичної економіки та причини криз пояснював динамікою розвитку підприємництва та очікування прибутків, що спричинює розгортання спекуляції та укрупнення виробництва. Розширення виробництва зумовлює диспропорції між видобувними та переробними галузями, обсягами основного та грошового капіталів, що неминуче призводить до спаду економіки. Чергування періодів піднесення і періодів спаду є необхідною передумовою розвитку «капіталістичного духу», оскільки період піднесення сприяє розвиткові новаторства та ризику, а в період спаду зростає значення розрахунків та поліпшення організації, спрямованих на внутрішнє вдосконалення капіталістичної системи. Чинником зменшення циклічних коливань капіталістичної економіки є процеси концентрації виробництва та централізації капіталу, монополізації економіки.

Артур Шпітхоф (1873–1957) був провідним дослідником економічної кон'юнктури у Німеччині. Він стверджував, що не тільки національну економіку, але й кожний етап її розвитку необхідно вивчати з погляду окремої економічної теорії.

Праці вчених історичної школи є важливим внеском у розвиток економічної теорії. Вони сприяли дослідженню морально-етичної природи суспільно-історичних процесів, менталітету нації як визначального чинника економічної поведінки, інституціональних рамок господарської діяльності та факторів їх зміни, економічної історії.

Соціальний напрям у політичній економії. Впродовж 80–90 рр. XIX ст. – 30-х рр. XX ст. у Німеччині та Австрії виникло і розвивалося економічне вчення, що отримало назву «соціальна школа» (соціальний напрям у політичній економії, соціально-правова школа). Соціальна школа вважається спадкоємицею нової історичної школи, намагалася створити економічну теорію з етико-правовим підходом до економічних явищ, досліджувала економічне життя суспільства як спільну діяльність людей, пов'язаних нормами права.

Започаткування соціального напрямі економічних досліджень було зумовлене формуванням нової системи організації ринкової економіки (процесами монополізації, акціонування і корпоратизації, зростанням ролі держави та робітничих об'єднань), загостренням проблем соціальної нерівності та соціального захисту, необхідністю ідеологічного протистояння марксизму.

Соціальна школа не була цілісним економічним ученням, вона охоплювала такі течії:

- **соціально-правову**, або **соціально-етичну**, яку характеризують праці **Рудольфа Штольцмана** (1852–1930) «Соціальні категорії» (1896) і «Мета в народному господарстві», **Рудольфа Штаммлера** (1856–1938) «Господарство і право з погляду матеріалістичного розуміння історії» (1896), **Альфреда Амонна** (1883–1962)

«Предмет і основні поняття політичної економії» (1911), Карла Діля (1864–1943) «Теоретична політекономія» (1916), Ф. Петрі «Соціальний зміст теорії вартості Маркса» (1916);

- **теорію «ліберального соціалізму»**, викладену в праці Франца Оппенгеймера (1864–1943) «Вчення Маркса про основний закон суспільного розвитку» (1903);

- **теорію «універсалізму» Отмара Шпанна** (1878–1950), який очолював соціальний напрям в Австрії («Фундамент народного господарства», 1918).

Об'єднують представників соціального напрямку в політичній економії такі методологічні засади:

- заперечення об'єктивних економічних законів, твердження, що соціальні закони – це закони людської поведінки;

- трактування виробництва як суто технічного вічного процесу взаємодії факторів виробництва, який не пов'язаний з певним соціальним устроєм;

- соціальний підхід до аналізу господарських явищ, їх дослідження з позицій соціології – науки про суспільство як цілісної системи. Економіка розглядалася як складова соціальної системи, господарські процеси аналізувалися як результат взаємодії економічних, політичних, правових, ідеологічних і соціальних чинників. Визнавався примат правових та етичних аспектів еволюції економічних явищ і процесів. Це свідчило про інституціональний характер ідей вчених;

- захист приватної власності, заперечення експлуатації найманої праці, обґрунтування необхідності соціальних реформ і державно-правового регулювання виробництва;

- застосування принципу історизму та системного підходу до аналізу господарського життя, обґрунтування еволюційного розвитку капіталізму.

Соціальна школа зробила значний внесок в економічну теорію. Економічний розвиток розглядався як спільна діяльність людей, пов'язаних нормами права. Власне правове регулювання визначає форму суспільного устрою. Правові чинники визначають етичні норми. Пропонувався новий метод пізнання економічних процесів – телеологічний¹, відповідно до якого завданням економіки є дослідження відносин між цільовими установками та засобами їх досягнення. Основними цілями вважалися прагнення до задоволення потреб, забезпечення «достойного існування» громадян. О. Шпанн у **концепції «універсалізму»** обґрунтував необхідність посилення державно-правового регулювання економічного розвитку. Головне завдання держави вбачав в організації господарського розвитку на основі переходу до корпоративного устрою, де держава і корпорації панують над окремою особою, а держава повинна забезпечити єдність їхніх інтересів.

Більшість представників соціальної школи визнавала теорію цінності. Так, А. Амонн аналізував теорію цінності представників математичної школи, цінність ототожнював із ціною, яка розглядалася як рівнодійна суб'єктивних оцінок певного товару покупцями і продавцями. Р. Штольцман опрацював «соціологічний» **варіант теорії граничної корисності**, об'єднавши теорію граничної корисності з «соціальною теорією розподілу». На думку Ф. Оппенгеймера, причиною цінності є

¹ Телеологія — ідеалістичне вчення, за яким розвиток є здійсненням наперед визначеної мети, все в розвитку природи і суспільства доцільне.

«корисність блага», вартість трактувалася ним як щось ідеальне. Проте К. Діль заперечував будь-яке значення теорії вартості, вважав, що формування ціни – це суто емпіричний випадковий процес, позбавлений закономірностей.

Багато уваги представники соціальної школи приділяли **відносинам розподілу**. Вони трактували їх з соціально-правових та соціально-етичних підходів, аналізували незалежно від теорії вартості або протиставляли останній (К. Діль), розглядали теорію розподілу як первісну до теорії вартості (Р. Штольцман). Досліджувалися класові суперечності між робітниками і підприємцями шляхом аналізу їх частки у суспільному продукті. Суперечності сприймалися як нормальні явища, пов'язані з прагненням кожного із класів отримати більше доходів. Прихильники соціального напрямку наголошували на важливості функцій підприємців як організаторів виробництва, їх праві отримувати винагороду для забезпечення соціально обумовленого прожиткового мінімуму («одиницю прогодовування»). Так само і робітник має бути забезпечений прожитковим мінімумом відповідно до його соціального становища. О. Шпанн у **«теорії зворотної додаткової вартості»** зазначав, що не капіталіст експлуатує робітників, а навпаки, тому марксистська концепція додаткової вартості є хибною. Ф. Оппенгеймер ідеалізував капіталізм вільної конкуренції, який ототожнював з простим товарним виробництвом і приватною власністю, вважав природним і трактував як **«ліберальний соціалізм»** – вільний від експлуатації суспільний устрій, заснований на приватній власності та ринковому обміні.

Основою нового соціально справедливого суспільного устрою, на думку вчених, має бути ринкова економіка з акціонерною формою власності та корпоративною організацією виробництва, які здатні забезпечити єдність інтересів робітників і підприємців.

Методологія і традиції новітньої історичної та соціальної шкіл вплинули на подальший розвиток економічної теорії, в першу чергу, на розвиток інституціонального напрямку.¹

9.6. Економічний розвиток Франції

Темпи розвитку і структурна перебудова національної економіки Франції уповільнилися. У 1870–1913 рр. порівняно з 1820–1870 рр. темпи розвитку промисловості Франції були вдвічі нижчими. За 1870–1913 рр. продукція промисловості зросла в 3 рази, а світове промислове виробництво – в 7 разів (у США – в 13 разів, Німеччині – 6 разів).

Упродовж 1870–1913 рр. Франція залишалася аграрно-індустріальною державою: частка продукції аграрного сектору у вартості ВВП перевищувала частку промисловості. Сільське господарство залишалося провідною галуззю економіки. Із 16 млн. економічно активного населення у промисловості було зайнято 2 млн. (12,5%), у сільському господарстві – 5 млн. (31%), у торгівлі – 4 млн. (25%).

Для економіки Франції властивий повільний процес зміни форм власності та організації виробництва в промисловості. На кінець XIX ст. у 94%

¹ Є погляд на новітню історичну та соціально-правову школи як на німецький інституціоналізм.

підприємств, переважно майстернях мануфактурного типу, працювали 1–10 робітників. На початку ХХ ст. лише на 30% підприємств було понад 50 робітників. Швидке зростання кількості акціонерних товариств почалося в перші роки ХХ ст., коли щорічно виникало 600–700, у 1907 р. – 1000 нових компаній.

Монополізація у формі картелів і синдикатів почалася в 70-х рр. ХІХ ст. Так, в 1876 р. утворився металургійний синдикат (13 заводів), у 1883 р. – цукровий картель. На початку ХХ ст. монополізація охопила хімічну, вугільну, металургійну галузі, машинобудування, значно повільніше цей процес відбувався в легкій промисловості.

У банківській сфері темпи концентрації капіталу були високими. За 1870–1909 рр. три банки («Ліонський кредит», «Національна облікова контора», «Генеральне товариство») збільшили обсяг капіталів у 4,4 разу, вкладів – у 10,2 разу, кількість відділень – у 19,2 разу. Вони контролювали 70% фінансів країни. Загальна сума банківського капіталу в 1914 р. досягла 11 млрд. фр. Головним центром фінансового капіталу був Французький банк.

У структурі промисловості зберігалося лідерство легкої промисловості, що орієнтувалася на виробництво предметів розкоші, текстилю, галантереї.

На початку ХХ ст. інтенсивно розвивалися нові галузі – електроенергетична, хімічна, транспортне машинобудування, зокрема виробництво автомобілів (друге місце у світі), потягів, суднобудування. За темпами будівництва залізниць Франція поступалася лише США. Їх протяжність у 1911 р. досягла 50,2 тис. км. Перед Першою світовою війною відставання французької промисловості від американської, німецької, англійської досягло відповідно: в металургії – 6; 3 і 2 рази; за видобутком вугілля – 12,4; 6 і 7 разів; за виробництвом чавуну – 6,6; 3,9 і 1,6 разу; сталі – 6,3; 7 і 1,9 разу, електроенергії – 8,3 і 1,2 разу.

Сільське господарство Франції зберігало парцелярний характер. На початку ХХ ст. у структурі землеволодіння господарства до 5 га становили 75,6%, до 20 га – 96,2%. Процеси концентрації землі відбувалися повільно.

В умовах світової аграрної кризи 1875–1903 рр. почалися певні прогресивні зрушення. Розширилися посіви пшениці та цукрового буряка. Почалася механізація виробництва. За перші десятиліття ХХ ст. кількість молотарок зросла в 2,5 разу, сівалок – у 4, жниварок – у 8, сіножаток – у 4 рази, використання мінеральних добрив – у 5 разів.

Уряд Франції, проводячи політику сприяння розвитку сільського господарства, у 1876 р. ухвалив Закон про сільськогосподарську освіту і створив Національний агрономічний інститут у Парижі. Перед Першою світовою війною у Франції працювало 4 загальних і 6 спеціальних господарських ВНЗ, 50 практичних шкіл сільського господарства і 16 ферм-шкіл для теоретичної освіти та практичної підготовки з раціонального ведення дрібних господарств. На початку ХХ ст. було 26 станцій і 17 загальноагрономічних лабораторій, приблизно 30 спеціальних станцій і лабораторій, 80 дослідних і 4000 показових полів. Організована система позашкільного здобуття сільськогосподарських знань. Згідно із Законом 1879 р., створено інститути департаментських професорів-агрономів (їх було 87 за кількістю департаментів). Департаментські професори навчали землеробів, проводячи бесіди, організовуючи

пересувні курси, консультації, показові заходи, конференції, вони були радниками сільськогосподарських товариств і кооперативів. У 1881 р. засновано Міністерство сільського господарства.

Водночас у Франції порівняно з іншими європейськими країнами сільськогосподарське виробництво було на низькому рівні. За врожайністю пшениці держава посідала десяте місце у світі. Інколи імпорт сільськогосподарської продукції перевищував експорт.

У сфері послуг активно розвивалася зовнішня торгівля, обсяги якої зросли за 1898–1912 рр. удвічі. Проте в структурі переважав імпорт товарів. Відставання експорту в 1,6 разу можна пояснити повільним розвитком економіки.

Вирішальну роль відігравала банківська діяльність, що мала закордонну позиково-лихварську спрямованість. Капіталовкладення всередині країни щорічно зростали на 1%, експорт капіталу – на 3%. Франція займала друге місце (після Великої Британії) у світі за обсягом вивезених капіталів і перед війною він був у 1,6 разу більший, ніж капіталовкладення в національну промисловість і торгівлю. В обігу за кордоном перебувало 60 млрд. фр.

Французькі капітали вивозили у формі позик іноземним державам. Перед Першою світовою війною французькі позики розподілялися так (млрд. марок): Європа – 22, у тому числі Росія – 12 (40% від французьких вкладень), Німеччина – 1, Балканські країни – 3, Австрія – 2,5, держави Латинської Америки – 6, у колоніях – лише 10% капіталу. Крім відсотків, країна-експортер отримувала, як правило, додаткові вигоди. Наприклад, Франція, надаючи позику Туреччині на 2,2 млрд. фр., отримала концесію на будівництво залізниць, встановила контроль над найважливішими турецькими морськими портами, впливала на діяльність головного банку країни – Оттоманського. Туреччина фактично перетворилася у напівколонію країни-кредитора.

Вивіз капіталу зумовив збільшення кількості рантьє. На початку ХХ ст. їх налічували 2 млн. при населенні 40 млн. чол.

Французькі колонії, на відміну від англійських, не відігравали значної ролі в експорті товарів і капіталів. Метрополія вивозила в свої колонії 10% експортного капіталу, 13% товарів. Із колоніальних держав постачали продукти (рис, какао, каву, фрукти) і сировину (бавовну, вугілля, залізну руду, кольорові метали, каучук).

Значення економіки Франції у світовому господарстві зменшилося. Упродовж 1870–1913 рр. її частка у світовому промисловому виробництві скоротилася з 12% до 6%.

Франція, яка впродовж ХІХ ст. займала за обсягом зовнішньоторговельного обороту друге місце після Великої Британії, перемістилася на четверте внаслідок зростання обсягів зовнішньої торгівлі США і Німеччини.

Таким чином, основними ознаками економічного розвитку Франції були повільний процес індустріалізації та низька ефективність матеріального виробництва, один із найвищих у світі рівень розвитку фінансового капіталу.

Причини повільного промислового розвитку Франції пояснюються імпортом сировини, що спричинило подорожчання продукції, втратами у Франко-прусській війні, переважаням розвитку легкої промисловості, низьким технічним

рівнем виробництва. Негативно впливали на економічний розвиток парцелярний характер землеробства, його низький технічний рівень, зменшення сільськогосподарського виробництва внаслідок завезення дешевого хліба з-за кордону. Послабленню економіки Франції сприяв експорт капіталів, що становив 30% від світових інвестицій.

Навчальний тренінг

Основні поняття: індустріально розвинена ринкова економіка, структурні зміни в економіці, акціонерна власність, кооперативна власність, муніципальна власність, монополія, картель, синдикат, трест, концерн, диверсифікація, етатична система господарювання, державно-монополітичний механізм господарювання, економічний дирижизм, перша хвиля глобалізації, «Золотий стандарт», маржинальна революція, суб'єктивно-психологічна течія політичної економії, австрійська школа маржиналізму, Математична школа, економікс, метод робінзонад, методологічний індивідуалізм, граничний аналіз, теорія граничної корисності, закони Госсена, теорія граничної продуктивності факторів виробництва, граничний продукт, ординалістська теорія граничної корисності, кардиналістська теорія граничної корисності, теорія приписування, концепція альтернативних витрат, закон Візера, адитивний метод, концепція процента Е. Бем-Баверка, загальна економічна рівновага, модель загальної економічної рівноваги Л. Вальраса, оптимум Парето, закон Парето, кембриджська школа неокласики, синтетична теорія вартості, «хрест» Маршалла, закон попиту, концепція «цінової еластичності попиту», закон зростаючої віддачі (зростаючої продуктивності), закон спадної віддачі (спадної продуктивності), теорія добробуту, теорема Еджуорта, американська школа неокласики, «рівняння обміну» І. Фішера, закон граничної продуктивності, нова (молода) історична школа, теорія ідеальних типів В. Вебера, теорія організованого капіталізму Л. Брентано, теорії державного соціалізму та державних фінансів В. Вагнера, періодизація економічного розвитку К. Бюхера, катедер-соціалізм, новітня історична школа, концепція «ідеальних типів» суспільного устрою М. Вебера, «дух капіталізму» та теорія організованого капіталізму В. Зомбарта, концепція «соціального плюралізму» та змішаної господарської системи В. Зомбарта, соціальний напрям у політичній економії.

Контрольні запитання і завдання

1. Розкрийте основні тенденції та підсумки індустріального розвитку економічно розвинених країн світу в умовах монополістичного підприємництва (остання третина XIX – початок XX ст.). Охарактеризуйте основні напрями і підсумки Другої НТР.
2. Назвіть та охарактеризуйте передумови виникнення маржиналізму.
3. Визначте теоретико-методологічні відмінності маржиналізму від класичної політичної економії, основні ознаки суб'єктивно-психологічного напрямку в політичній економії та неокласичного напрямку в економічній теорії.
4. Поясніть, чому ідеї Г. Госсена, Й. Тюнена, А. Курно оцінюють як основу формування маржиналізму.
5. Дайте загальну характеристику австрійській школі маржиналізму. У чому полягає суть теорії граничної корисності австрійської школи? Яке сучасне значення теоретико-методологічних здобутків австрійської школи?
6. Які чинники зумовили втрату Великою Британією світової економічної першості?

7. У чому полягає сутність «маршаллівської революції» в економічній теорії? Як трактує А. Маршалл основні економічні категорії? Визначте відмінності кембриджської і австрійської шкіл.

8. Розкрийте причини швидкого економічного піднесення США, сутність і значення економічного вчення Дж.-Б. Кларка.

9. З'ясуйте чинники пришвидшення індустріального розвитку Німеччини. Назвіть основні ідеї представників нової та новітньої історичних шкіл.

10. Охарактеризуйте внесок економістів математичної школи у розвиток економічної науки.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Складіть аналітичну таблицю «Аналіз економічного лідерства провідних країн світу в останній третині XIX – на початку XX ст.» за такою схемою: макроекономічна динаміка; структурні зрушення в національній економіці; особливості процесу акціонування, формування монополій та фінансового капіталу; розвиток промисловості, сільського господарства та послуг; позиції у світовому господарстві; чинники, що сприяли або гальмували економічне зростання.

2. Дайте порівняльну характеристику теоретичного аналізу ринкової економіки неокласиками та представниками класичної політичної економії.

Тестові завдання

Тест 1. Назвіть представників неокласичного напрямку в економічній науці:

- а) Е. Хансен, Р. Харрод, Е. Домар, Дж. Тобін;
- б) А. Маршалл, Дж. Кларк, А. Пігу;
- в) Ф. Хайек, В. Ойкен;
- г) М. Фрідмен, А. Лаффер, Г. Джонсон.

Тест 2. Поняття «маржинальна революція» в економічній думці визначається як:

- а) кардинальний перегляд предмета і методу дослідження класичної політичної економії на основі теорії граничної корисності;
- б) визнання вихідною категорією економічного дослідження «вартість» і доктрини економічного лібералізму;
- в) дослідження функціональних зв'язків у ринковій економіці загалом, залежностей і пропорцій між сукупними народногосподарськими величинами;
- г) розвиток економічної політики, що ґрунтується на максимально можливому використанні ринкових механізмів і опосередкованого державного регулювання.

Першоджерела

- 1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992.
- 2. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994.
- 3. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / М. Вебер. – К., 1994.
- 4. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер. – М. : ИД «Территория будущего», 2005.
- 5. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2008. – (Антология экономической мысли).
- 6. Пігу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пігу. – М. : Прогресс, 1985.

7. Реферат підручника А. Маршалла «Принципи економічної науки» / референт-укл. В. М. Феценко. – К. : АДС «УМК-Центр», 2001.

Рекомендована література

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001.
2. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. Ч. I / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2005.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Негоши Т. История экономической теории : учеб. / Т. Негоши. - М. : АО «Аспект-Пресс», 1995.
5. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007.
6. Феценко В. М. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. / В. М. Феценко. – К. : КНЕУ, 2012.
7. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 10

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В УКРАЇНІ (КІНЕЦЬ ХІХ СТ. – ПОЧАТОК ХХ СТ.)

10.1. Утвердження ринкових форм господарства в Україні.

10.2. Основні напрямки економічної думки України.

Місце української економічної думки у світовій економічній теорії.

10.1. Утвердження ринкових форм господарства в Україні

10.1.1. Загальна характеристика індустріального розвитку економіки України

Розвиток зрілої індустріальної регульованої ринкової економіки в Україні почався в останній третині ХІХ ст. одночасно з розвитком ринкових відносин у країнах Західної Європи та США. Він відбувався в умовах відсутності власної державності в Україні. Українські землі на той час були складовою економічного простору Російської та Австро-Угорської держав. Економіка України цього періоду в науковій літературі оцінюється як колоніальна.

Східна Україна залишалася територіально поділеною на дев'ять губерній. У 1913 р. на цій території проживало 32,6 млн. осіб, з них у селах мешкало понад 27,6 млн., або 85%, у містах – близько 5 млн. осіб, або 15%. Галичина (разом із Малопольщею)¹ і Буковина були територіальними автономними краями австрійської частини (всього 17 країв) Австро-Угорської монархії (1867), Закарпаття – Угорщини. На території Галичини було 49 політичних повітів, 19 міст і 3689 сіл. Проживало 5,3 млн. населення, українців – 71,4%. Центральну виконавчу владу в Королівстві представляв уряд цісарського королівського намісництва з губернатором у Львові та повітовими старостами. Автономне самоврядування виконував Крайовий сейм і вибраний ним Крайовий відділ, повітові ради і відділи на чолі з маршалком, ради і

¹ У тексті використовуватиметься назва Галичина лише щодо українських земель. Поляки традиційно називають свої землі у складі Австрійської імперії Малопольщею. Галичина і Малопольща належали до Королівства Галиції та Володимирії з Великим князівством Краківським, Освенцівським і Заборським (1774 р.).

уряди з вйтом у громадах. На території Буковини було 11 повітів, населення становило 0,8 млн. осіб, Закарпаття – 4 округи і 0,84 млн. осіб.

Господарство Східної України в 1913 р. оцінюється як аграрно-індустріальне. У структурі національної економіки зростало значення промисловості. Співвідношення між вартістю валової продукції промисловості та сільського господарства у структурі матеріального виробництва характеризують такі показники (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Співвідношення між валовою продукцією промисловості та сільського господарства

Галузі виробництва	1880 р.	1900 р.	1913 р.
Вартість промислового виробництва	33,4%	42,1%	48,2%
Вартість сільськогосподарського виробництва	66,6%	57,9%	51,8%

У Росії в 1913 р. частка промисловості у вартості продукції матеріального виробництва становила 40%.

Характерною ознакою *економічної динаміки* була циклічність. У зв'язку з загальною соціально-економічною відсталістю у Російській імперії світові економічні кризи 1890 р., 1900–1903, 1907–1908 і 1913–1914 рр. були тривалішими та глибшими порівняно з країнами Західної Європи.

Темпи розвитку російської економіки в історико-економічних джерелах вважають вищими, ніж у Великій Британії, Франції та Німеччині. Темпи зростання ВВП упродовж 1900–1913 рр. у Російській імперії становили 3,7%. Це другий показник серед промислово розвинених країн світу після США (4,6%). У Росії ВВП збільшився у 1,5 разу, в Німеччині – 1,4, Франції – 1,2, Великій Британії – 1,2 разу. Темпи розвитку російської промисловості в 1890-х рр. і 1909–1913 рр. досягнули 8,8%.

Інвестиції в українську економіку в 1913 р. становили 465,7 млн. руб. Відбулися зміни у галузевій структурі інвестицій: вкладення у промисловість упродовж 1870–1900 рр. збільшилися з 28,1% до 48,9%, у сферу обігу – з 13,2% до 17,1%, у сільське господарство зменшилися з 58,7% до 37%. У 1913 р. інвестиції у сільське господарство становили 20% від загального обсягу.

Іноземні інвестиції становили 1/3 акціонерного капіталу Росії в 1913 р. У 10 найбільших російських банках іноземний капітал досягав 45%. На частку французького капіталу припадало 33%, бельгійського – 23%, німецького – 14%. За підрахунками російських учених, щорічні виплати за зовнішніми зобов'язаннями становили 200 млн. руб. золотом, а з виплатою відсотків з державних кредитів – 600 млн. руб.¹

Понад 25% усіх іноземних капіталів було вкладено в промисловість України. Так, у металургії іноземцям належало 90% основного капіталу, у вугільній промисловості – 67%.

Зміни у соціально-економічних відносинах та організації виробництва пов'язані з розвитком акціонерної власності та акціонерних товариств. В історії акціонерного засновництва та монополізації найбільше значення мали 1890-ті рр. промислового піднесення та економічна криза 1900–1903 рр. *Особливістю процесу ак-*

¹ У тексті використовується російська назва грошової одиниці Російської імперії.

ціонування був загальноімперський характер, лише деякі з підприємств виникали з ініціативи української буржуазії. Розвиток акціонерних товариств відбувався в усіх сферах і галузях господарства.

У промисловості Російської імперії в 1861 р. було 128 акціонерних товариств (АТ) з загальним капіталом 256,2 млн. руб., у 1900 р. їх налічувалося 1369 з капіталом 2402 млн. руб., найбільше у вугільній, залізорудній, металургійній, машинобудівній, цукровій та бавовняній галузях. У Києві в 1887 р. було створено Акціонерне товариство «Цукровий синдикат», засновниками якого серед російсько-єврейських підприємців були Терещенки як власники 7 заводів.

Акціонерна промисловість України, як і російська загалом, характеризувалася великою прибутковістю. У другій половині 1890-х рр. норма прибутку на капітал коливалася в межах 11,5–15,6%, що майже вдвоє перевищувало прибутковість західноєвропейських підприємств. На гірничопромислових фірмах, які використовували систему державних замовлень і митного протекціонізму, прибуток досягав у середньому 50% на капітал, а дивіденди – 30–40% на капітал.

Кількість банківських установ у Російській імперії в 1913 р. становила 2393, їх капітали – 7 млрд. руб. Сім банків, кожний з основним капіталом понад 20 млн. руб., володіли 55% від основного капіталу всіх банків імперії. Вирішальну роль відігравали Азовсько-Донський (92,5 млн. руб.), Петербурзький міжнародний комерційний (79 млн. руб.), Російсько-Азійський (78,5 млн. руб.) банки, Російський банк для зовнішньої торгівлі (67,8 млн. руб.), Російський торгово-промисловий банк (44,5 млн. руб.). Утворилися фінансовий капітал і фінансово-промислові групи (ФПГ). Так, Азовсько-Донський банк контролював підприємства «Продамету», Петербурзький міжнародний – Нікополь-Маріупольське металургійне товариство і Російське товариство машинобудівних заводів Гартмана.

Формування індустріальної соціальної структури суспільства не завершилося. У 1913 р. у містах проживало 28% населення українських губерній. У Російській імперії цей показник становив 20,3%. Урбанізація відбувалась повільніше, ніж у країнах Західної Європи. У 1913 р. в Україні було 3,6 млн. вільнонайманих працівників. У структурі зайнятості населення робітників у сфері промисловості було лише 17%, у сільському господарстві працювало 66,8%, у сфері обігу – 16,2% (промислова і торговельна буржуазія, поміщики).

Швидкий промисловий розвиток зумовив значний приплив населення з Центральної Росії. Наприкінці XIX ст. частка росіян серед населення України становила 12%. Це були здебільшого робітники-гірники, металурги та адміністративні службовці. Російське населення переважало у Донецько-Криворізькому регіоні, містах Катеринославської, Херсонської та Київської губерній. Так, у Миколаєві росіян було 66,3%, а українців – 7, 5%, у Харкові – відповідно 62,8 і 26, в Одесі – 47,4 і 9,2, у Києві – 54,5 і 21%. У Донбасі приблизно 70% робітників були вихідцями з великоросійських губерній.

У загальноросійському економічному потенціалі господарство України мало високий рейтинг. У 1913 р. Україна займала 2,5% території Російської імперії, в ній проживало 17,5% населення імперії, було 20% підприємств, які виробля-

ли 24,3% від загальної вартості продукції, на них працювало 14,5% усіх робітників. Україна забезпечувала 21% валового збору зерна.

У світовій економіці роль господарства Російської імперії характеризують такі показники: частка у світовому ВВП становила 9,07% (США – 23,49%, Німеччини – 8,52%, Великої Британії – 8,65%, Франції – 5,91%), а у світовому промисловому виробництві – 12,73% (США – 29,45%, Німеччини – 9,57%, Великої Британії – 13,27%, Франції – 8,36%).¹ Однак вартість промислової продукції на душу населення становила 20–30 руб., у США – 300–400 руб. Перед Першою світовою війною економіка Російської імперії посідала 5-те місце у світі за рівнем індустріального розвитку.

Західна Україна залишалася аграрно-сировинним і збутовим регіоном Австро-Угорської імперії. Перед Першою світовою війною промисловість і банківську систему повністю контролював іноземний, насамперед австро-угорський та німецький, капітал.

Господарство Західної України було аграрним. Інформації щодо структури народного господарства немає. В 1912 р. у Галичині та Малопольщі частка сільсько-го господарства, за даними офіційної статистики, становила 45,7%. У сільському господарстві було зайнято 93% самодіяльного населення, у промисловості – 4,3%, серед українців – лише 1,4%. У Закарпатській Україні в промисловості працювало не більш ніж 5% населення. Аграрне перенаселення перевищувало потреби сільськогосподарського виробництва в 2–3 рази.

У структурі промисловості вартість фабрично-заводської продукції в 1913 р. дорівнювала лише 1/3 вартості всієї продукції. Загальна кількість фабрично-заводських робітників на західноукраїнських землях досягла приблизно 70 тис. Обробна промисловість Західної України на початку ХХ ст. давала лише 1/6 частину національного доходу краю і близько 1/7 суспільного продукту.

Соціально-економічний розвиток характеризувався активним процесом акціонування та монополізації. В 1910 р. у Галичині було 56 акціонерних товариств, Закарпатті та Буковині – 26. У банківській сфері в 1913 р. 7 банків Галичини та 3 банки Буковини володіли 38% грошових ресурсів усіх банків, без кооперативних. Два банки Галичини (Крайовий і Промисловий) і один банк Буковини (Земельний) контролювали 60% від вкладів усіх банків цих земель.

Соціальна структура населення відповідала економічній відсталості західноукраїнських земель. Міське населення Західної України в 1910 р. становило 19,8%. Повільно формувалася національна промислова буржуазія. Поміщики та торговці вкладали гроші у торгівлю, посередництво та спекуляцію.

Розвиток народного господарства України в цей період в науковій літературі характеризується як «наздоганяюча модель», модернізована «згори», якій властиві несистемне використання науково-технічних досягнень, пріоритетність окремих галузей, збереження багатокладності, соціальні проблеми, активне втручання держави в економічний розвиток.

¹ Болотин П. Мировая экономика за 100 лет // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 9. – С. 90–114.

Важливим чинником розвитку народного господарства України була кооперація¹. У Східній Україні її зародження пов'язане з Харківським споживчим кооперативом, статут якого затверджено в 1866 р. Упродовж 1866–1870 рр. засновано 20 споживчих кооперативів. У 1890-х рр. – на початку ХХ ст. сформовано систему кооперативів (за російською термінологією – «товариществ») та їх союзних організацій. Розвивалися такі види кооперації, як споживча, кредитна, виробнича, сільськогосподарська.

Споживчих кооперативів у 1912 р. в українських губерніях було 2500 (37% від загальноімперських). Вони об'єднувались у понад 10 повітових і губернських спілок.

Кредитні кооперативи поділялися на ощадно-позикові та кредитні. В 1912 р. їх діяло відповідно 911 і 2479. Ощадно-позикові товариства функціонували на основі паїв і вступних членських внесків, кредитні – державних позик і пожертвуваних сум. Кооперативи були об'єднані в союзні організації, працював Київський кредитний банк «Союзбанк». Їх діяльність регулював закон 1895 р.

Виробнича кооперація започаткована з сільськогосподарської артілі на Херсонщині, заснованої в 1894 р. У 1896 р. таких кооперативів було понад 100. Надалі організували артілі ремісничі, робітничі, портових вантажників, інженерів тощо. З 1902 р. їх діяльність визначалася за Законом про виробничі кооперативи.

Сільськогосподарська кооперація в Україні почала розвиватися в 1912–1914 рр. У Російській імперії її діяльність регулювали Статути 1897 р. і 1908 р. Загальних даних щодо кількості сільськогосподарських кооперативів в Україні немає. Відомо, що в 1913 р. у Подільській губернії їх налічувалось 21, Київській – 15. Кооперативні організації створювали сільськогосподарські товариства (за російською термінологією – «общества»), що займалися культурно-просвітницькою діяльністю серед сільських господарів. Це був період обговорення серед науковців і практиків значення кооперації для селянських господарств.

У Західній Україні діяльність кооперативів визначав австрійський Закон про заробітково-господарські спілки (кооперативи) 1873 р. Характерною ознакою кооперації на західноукраїнських землях був національний характер. У 1913 р. в Австро-Угорщині діяло 1525 українських кооперативів, або 8,1% від їхньої загальної кількості. Засновниками та керівниками кооперативів були інтелігенція та сільські священики.

До перших українізованих кооперативів належала Кредитна спілка «Віра», яка виникла в 1873 р. у містечку Тисмениця Тлумацького повіту. В 1874 р. польські кооператори створили у Львові Союз заробіткових і господарських товариств, до якого належало 51 кредитний і 7 промислово-торгових кооперативів з 17175 членами. Серед них були українці. В 1883 р. у Львові на кошти українських заможних міщан і селян організовано *Кооперативне торгове підприємство «Народна торгівля»*, яке вважається першим українським споживчим кооперативом. Напередодні Першої світової війни до його складу входило 19 філій і понад 831 крамниця. Перед

¹ Кооператив – це первинна громадсько-господарська організація, підприємство на основі колективної (групової) форми власності; кооперація – сукупність первинних кооперативів, їх спілок; кооперативних рух – громадська організаційно-масова, політична, культурно-просвітницька діяльність членів кооперативів.

Першою світовою війною в Західній Україні було 38 українських торговельних кооперативів, у т. ч. у Галичині та Малопольщі – 27.

Зростання чисельності кредитних спілок зумовило створення в 1898 р. *Крайового союзу кредитного (КСК)* – першого західноукраїнського кооперативного союзу. В 1913 р. КСК охоплював 427 кооперативів, його загальний обіг досяг майже 106 млн. корон (кор.).

Історія української сільськогосподарської кооперації у Галичині почалася у 1899 р. зі Спілки для господарства і торгівлі у Перемишлі. Пропагандистом і організатором сільськогосподарських кооперативів та їх союзних організацій було *Сільськогосподарське товариство «Сільський господар»* (1898) у Львові. Перший молочарський кооператив засновано в 1904 р. У 1907 р. організовано Крайовий господарсько-молочарський союз у Стрию – технічний і торговельний центр кооперативного молочарства. Він одержував значні дотації від австрійського міністерства сільського господарства і крайових державних установ. До Першої світової війни було близько 100 молочарських кооперативів, які щорічно переробляли 7 млн. літрів молока. В 1911 р. товариство «Сільський господар» заснувало *Крайовий союз для вирощування і збуту худоби у Львові*, який наприкінці року мав 63 філії та 14 млн. кор. в обігу. У цьому ж році торговельний відділ «Сільського господаря» об'єднався з Перемишлянською Спілкою для господарства і торгівлі. У результаті виник *Крайовий союз господарсько-торговельних спілок* – кооператив з обмеженою відповідальністю, що працював як торговельний синдикат товариства «Сільський господар». У 1912 р. він об'єднував 23 низових кооперативи, торговельний оборот дорівнював 2 млн. кор.

У 1904 р. згідно із Законом про ревізійні союзи кооперативів (1903) утворився *Крайовий союз ревізійний (КСР)*, який об'єднав кооперативні союзи. В 1912 р. йому були підпорядковані 552 кооперативи (з них 338 кредитних, 47 споживчих, 40 молочарських, 37 для закупівлі та збуту худоби, 33 різних і 57 змішаних). Вони об'єднували понад 180 тис. членів, торговельний оборот становив понад 20 млн. кор. У Галичині працювала так звана «руська» кооперація, керівники якої дотримувалися проросійської орієнтації. Його членами були 400 українських кооперативів.

У Буковині перший український сільський ощадно-позиковий кооператив виник у 1889 р. У 1903 р. у Чернівцях утворено Союзна організацію «Селянська каса» – організаційний, ревізійний і фінансовий центр усіх видів української кооперації на Буковині. В 1912 р. «Селянська каса» охопила 174 кооперативи (сільських ощадно-позикових спілок, споживчих і молочарських). Перед Першою світовою війною на Буковині було також 26 ощадно-позикових кооперативів, організованих проросійськими діячами.

У Закарпатті українську кооперацію представляли кредитні кооперативи. В 1913 р. їх кількість досягла 206, а їхніх членів налічувалось 51 тис. Вони задовольняли близько 20% потреб селян у позикових коштах. До Першої світової війни крайового кооперативного союзу не було.

10.1.2. Розвиток промисловості у Східній та Західній Україні

У Східній Україні відбувалося подальше зростання промислового потенціалу. Якщо в 1869 р. налічувалося 3712 підприємств із вартістю продукції 71,5 млн. руб., то в 1897 р. їх було 8003, вартість продукції становила 439,2 млн. руб., отже, кількість виробленої ними продукції збільшилась у 2 рази, її вартість – у 6 разів.

Темпи і динаміка розвитку характеризуються швидким зростанням важкої промисловості. У період промислового піднесення (1909–1913) загальна вартість важкої промисловості щорічно зростала на 9%, а легкої – на 6%. Відповідно динаміка їх зростання за ці роки становила 175 і 139.

У галузевій структурі промисловості в 1913 р. частка галузей групи «А» збільшилася до 47,1%, а групи «Б» зменшилася до 52,9%. Переважали галузі промислового перевороту (добувна – 11,3%, металургійна – 19,4%, металообробна і машинобудування – 11,3%). Галузі Другої НТР не розвивалися. Не було створено верстатобудування. Промислового розвитку була властива однобічна спеціалізація.

За концентрацією виробництва в основних галузях промисловості Україна посіла перше місце в Російській імперії. Індустріальний розвиток характеризувався будівництвом великих підприємств і розширенням діючих виробничих потужностей. У 1912–1913 рр. 78% від загальної вартості промислової продукції припадало на великі підприємства, 22% – на дрібні. На підприємствах з кількістю більш ніж 500 робітників працювало понад 44% від усіх робітників (у Росії – 54%, США – 33%). В 1913 р. п'ять металургійних заводів виплавили 55% чавуну в Україні та 37% від виробництва в державі. Приблизно на 50 заводах (Бродського, Терещенка, Харитоненка, Ярошинського і Бобринського) із 210 діючих виробляли 60% цукру в імперії.

Розвивалися такі галузі, як кам'яновугільна, залізорудна, металургійна, машинобудування та металообробна, харчова, винокурна, спиртова, броварна, медоварна, борошномельна. З'явилися лісопильні, швейні, коноплепрядильні, канатні фабрики.

Важливою складовою індустріалізації був розвиток залізничного транспорту. На початку 1890-х рр. в Україні діяло 9 залізничних (державних і приватних) магістралей. Загальна протяжність їх становила 8,1 тис. км, або 1/5 від усієї залізничної мережі Російської імперії. У першому десятиріччі ХХ ст. темпи будівництва залізниць зменшились майже вдвічі і підвищилися лише напередодні Першої світової війни у зв'язку з промисловим піднесенням. У 1913 р. протяжність залізниць становила 10,9 тис. км (у Росії – 70,2 тис. км), було перевезено 104 млн. т вантажів і 49 млн. пасажирів. Половина вантажообороту припадала на зерно і вугілля, що відображало характер розвитку економіки України.

Визначилися основні промислові райони: Донецько-Придніпровський (вугільно-металургійний), Криворізький (залізорудний), Нікопольський (марганцевий), Південно-Західний (цукровиробничий), два райони машинобудування – Херсонсько-Катеринославський і Києво-Харківський, виробництво яких становило відповідно 8,5% і 6,5% від загальноросійського. Частку окремих виробництв промисловості України у структурі загальноімперської промисловості характеризують дані табл. 10.2.

Таблиця 10.2

**Частка окремих промислових виробництв України
у структурі загальноімперської промисловості, 1913 р.**

Виробництво	Частка, %	Виробництво	Частка, %
Добувна галузь:	70	Цегла будівельна	18,4
вугілля	5	Цемент	15,1
залізна руда	74,5	Металообробка і машинобудування	20,2
Прокат:	58,1		
сталь	56,7	Харчова галузь	36
чавун	68,6	Цукор	81,5
Машинобудування:	5	Електроенергія	26,6
потяги	39,6	Кокс	100
вагони	17,2		

У **Західній Україні** промисловість мала кустарно-ремісничий характер. *Становлення фабрично-заводської промисловості не завершилось*. Згідно з переписом 1902 р., у Галичині 47,5% підприємств були ремісничими закладами з одним працівником. Усіма видами промислової діяльності займалося близько 300 тис. осіб, з них зайняті на фабриках робітники становили 62–63 тис. У 1912 р. фабрично-заводських підприємств було 800: у Галичині – 600 із 40,3 тис. робітників, Буковині – 80, у Закарпатті – 120. У першому десятиріччі ХХ ст. пришвидшився процес концентрації виробництва. Так, у нафтовій промисловості кількість підприємств зменшилася впродовж 1907–1910 рр. з 344 до 254. Найбільші 15 підприємств виробляли 75% нафти, що видобували в Галичині.

Технічний рівень промисловості залишався низьким. У 1913 р. у Галичині лише 4,9% підприємств застосовували 5,5% парових двигунів Австро-Угорщини, в обробній промисловості – менш ніж 3%. Їх потужність становила понад 6 тис. к. с. (одна кінська сила дорівнювала праці 21 робітника). У Буковині в 1913 р. парові двигуни мали 600 підприємств. На підприємствах Закарпаття в 1905–1909 рр. налічувалось усього 128 парових машин.

У промисловості *переважає іноземний капітал*. У 1912 р. усі капітали у промисловості Західної України оцінено в 837,9 млн. кор., австро-угорський та іноземний становили 73%. Він контролював менш ризикові галузі із забезпеченими прибутками, не охоплював нове будівництво та галузі, конкурентні для Західної Європи.

У *структурі промисловості* на початку ХХ ст. переважали галузі групи «Б». У загальному обсязі промислової продукції приблизно 62% виробляла харчова галузь, вартість якої у 1912 р. досягла 45% від сукупного продукту Західної України. Металообробка та машинобудування за кількістю зайнятих перебували на 7-му і 10-му місці серед галузей обробної промисловості.

Почала змінюватися промислова географія Західної України. У Дрогобицько-Бориславському басейні добували нафту, в районі Калуша і Стебника – калію

сіль, на Стрийщині, Самбірщині, Станіславщині, Сколівщині розвивалася лісопильна промисловість.

Розвивалися харчова, нафтодобувна та озокеритнодобувна галузі, гірничохімічна, гірничодобувна промисловість нерудних матеріалів, нафтопереробна, скляна, керамічна та будівельна, будівельних матеріалів, хімічна, лісопильна, деревообробна та легка.

Заводське машинобудування та металообробка були практично не розвинені. Працювало 17 заводів як філіали великих фірм Австрії, Німеччини, Великої Британії. Підприємства ремонтували залізничні та трамвайні вагони, парокотельне і насосне устаткування, оснащення для харчової, лісопильної та нафтової промисловості, сільськогосподарський інвентар. Основні позиції в цій галузі мав австро-німецький акціонерний капітал.

Розвивалася *електроенергетична та електротехнічна промисловість*. Напередодні Першої світової війни у Західній Україні працювало 28 електростанцій потужністю 36 млн. кВт, або 2,2% від виробленої електроенергії в Австро-Угорщині. Найбільшими електростанціями були Львівська, Чернівецька і Бориславська. Перша трамвайна лінія довжиною 5 км була прокладена у Львові в 1894 р. Працювало 14 підприємств з виробництва електроустаткування. В 1913 р. активи цієї галузі становили 8 млн. кор., з них 3/4 контролювали німецькі концерни.

У *харчовій промисловості* за вартістю продукції перше місце посіла борошномельна галузь. Цукрова галузь практично не розвивалася. На початку ХХ ст. у Галичині не залишилося жодної цукроварні. В 1913 р. почав працювати цукровий завод у галицькому місті Ходорові, заснований на місцевому капіталі. На ньому працювало 1200 робітників. У Буковині було два цукрових заводи, на яких працювало до 1400 робітників. У пивоварному та спиртово-горілчаному виробництві в 1902 р. працювало 77 пивоварних заводів, значна частина яких належала акціонерним товариствам з контрольним пакетом австрійських і львівських банків. В 1906 р. виникло перше монопольне об'єднання – Союз сільськогосподарських спирто-горілчаних підприємств, який об'єднав 675 заводів, що виробляли 78% від усієї продукції в Галичині. Тютюнові підприємства належали державі. Їх налічувалося 5 (чотири в Східній Галичині, одне в Закарпатті). Щорічно держава отримувала 20 млн. кор. чистого доходу. Західноукраїнські фабрики лише незначною мірою забезпечували місцеві потреби в тютюнових виробах і переважна частина їх завозилася з центральних районів монархії Габсбургів.

Будівництво залізниць, як і в попередні десятиріччя, вели переважно з стратегічних міркувань. Упродовж 1870–1910 рр. залізнична мережа в Галичині збільшилася на 1430 км і становила 4120 км. Західноукраїнські землі були гірше забезпечені залізницями, ніж розвинені країни Європи, а також західні провінції Австро-Угорщини. Наприкінці ХІХ ст. протяжність залізниць на Закарпатті становила 500 км (3,3% від усіх залізничних ліній Угорщини). Гальмувала розвиток залізничного транспорту залізнично-тарифна політика, що поставила західноукраїнські підприємства в нерівне становище порівняно із австро-угорськими конкурентами.

10.1.3. Аграрні відносини та стан сільського господарства. Столипінська аграрна реформа, її здійснення в Україні

Розвиток аграрної економіки характеризувався повільним становленням ринкового підприємництва та загостренням соціально-економічних суперечностей. Визначальними були такі процеси:

- сформувався ринок землі;
- у структурі землеволодіння зменшилося дворянське і збільшилося селянське, відбувалася концентрація земельної власності;
- посилювалася майнова диференціація селянства;
- зростало значення оренди землі в організації господарства;
- формувалися ринкові підприємницькі господарські структури;
- швидко розвивалася товарність сільського господарства, зокрема селянського;
- посилювався кооперативний рух та зростала кількість громадських організацій, що сприяли агроекономічній допомозі населенню;
- зберігалася традиційна відсталість сільського господарства, яке розвивалося екстенсивно. Аграрна культура залишалася найнижчою в Європі. Світова аграрна криза 1875–1893 рр. погіршила економічне становище сільського господарства, загострила проблему його індустріалізації.

Східна Україна. На ринку землі впродовж 1863–1902 рр. було продано і куплено 25,6 млн. десятин (дес.) землі, переважно дворянської. Купували землю селяни, купці, товариства. Оскільки продаж надільної землі заборонявся, селяни продавали землю на договірній основі як боргові зобов'язання, заповіти, на правах довгострокової оренди. Купівельна вартість десятини землі збільшилася з 56 руб. у 1896 р. до 134 руб. у 1902 р. В Україні земля була дорожчою порівняно з іншими районами Російської імперії.

Відбувався процес зменшення державного і дворянського та збільшення селянського (надільного та приватного) землеволодіння. В 1905 р. земля належала: селянам – 58,5%, дворянам – 24,5%, державі та іншим власникам – 17%.

Дворянське землеволодіння у структурі приватної земельної власності зменшилася з 83% у 1877 р. до 64,5% у 1905 р. Високим був рівень концентрації землі. На початку ХХ ст. налічувалося 32,5 тис. дворян-землевласників, розміри поміщицького маєтку в середньому становили 334 дес. землі. Однак лише 0,87% дворян (2835 осіб) володіли понад 1 тис. дес. кожний, або 68% від усієї дворянської землі.

Фінансовий стан поміщицьких маєтків погіршився. Викупні платежі через нестачу коштів держава виплачувала поступово, великі суми було витрачено на покриття дореформеної заборгованості, яка зросла в 1904 р. до 2,1 млрд. руб. У 1913 р. у банках було заставлено 75% приватновласницької, здебільшого поміщицької, землі.

У селянському землекористуванні були надільні, куплені та орендовані землі. В 1905 р. 3,6 млн. селянських дворів¹ мали 22,56 млн. дес. надільної землі та 6,886 млн. дес. купленої. Збільшенню приватної земельної власності сприяла діяльність державного Селянського земельного банку (1882), через який селяни до 1900 р.

¹ У науковій літературі статистичні дані можуть коливатися. Називається цифра 2,99 млн. селянських господарств (дворів), у т. ч. колишніх поміщицьких селян – 1626397, державних – 1249133, удільних – 5059, чиншевиків – 21052. Статистичних даних щодо інших власників землі, зокрема купців і підприємців, немає.

купили 25% від придбаної ними землі. Селянське землекористування розширювалося за рахунок оренди землі, розміри якої наприкінці XIX ст. досягли 21,3% від надільного землеволодіння. Були поширені такі види оренди: підприємницька оренда заможного і частково середнього селянства (понад 90% орендованої землі); суборенда, коли великі орендарі ділянками здавали землю селянам; продовольча (голодна); відробіткова. У 1890-х рр. орендна плата становила приблизно 60% доходу від землі.

У 1905 р. селянському господарству (5–6 осіб) у середньому належало 6,3 десятини. У результаті збільшення кількості сільського населення величина надільної площі на ревізку душу зменшилася з 2,8 дес. у 1861 р. до 1,7 дес. у 1905 р. Безземельними були 25% селянських дворів. Заможні селяни (власники понад 10 га) становили 16% і володіли 37% надільної землі та 9/10 від усіх приватновласницьких земель селян.

Ознакою сільського господарства було аграрне перенаселення. Впродовж 1860–1910 рр. сільське населення збільшилось на 86%, а площа селянських земель – лише на 31%. Наприкінці XIX ст. із 36 млн. населення (з них 27–28 млн. українців) сільськогосподарським виробництвом займалися 74,5% (87,5% українців). Надлишок робочої сили становив близько 9,3 млн., а промисловість України могла використати не більш ніж 1 млн. осіб. Царський уряд заохочував еміграцію українського селянства за Урал, в Сибір, на Далекий Схід. За 1885–1906 рр. з українських губерній виїхало 0,8 млн. осіб.

Організація сільськогосподарського виробництва відбувалася в межах поміщицького та селянського землекористування (за офіційною статистикою господарства до 50 га вважалися селянськими). Склалися два шляхи розвитку: фермерський і відробітковий (в наукових джерелах – американський і прусський). Фермерські господарства розвивалися в Катеринославській, Херсонській, Таврійській, Київській, Подільській, Волинській губерніях. Відробіткова система переважала в Чернігівській губернії, змішана система господарювання – в Полтавській і Харківській.

Селянські господарства переважали в організаційній структурі сільського господарства – приблизно 92% від загальної кількості господарств у 1905 р. Селянські господарства обробляли 81,5% посівних площ, їх власністю були 89,5% усіх коней і 89,8% великої рогатої худоби. Організація господарства велася на основі громадсько-передільного та подвірного землекористування. Уряд адміністративними заходами зберігав громаду, заборонивши в 1893 р. відчуження вже викуплених надільних земель з метою полегшення управління та забезпечення стабільності податкових зборів. Кругова порука була скасована в 1902 р.

Більшість селянських господарств залишалася натурально-споживчою. За підрахунками земських агрономів, лише господарі, які мали 6–9 дес. орної землі, могли розраховувати в урожайний рік на бездефіцитний бюджет. За рівнем землезабезпечення приблизно 14% заможних селянських дворів мали потенційні можливості організувати підприємницьке фермерське господарство.

Поміщицькі господарства розвивалися двома шляхами: а) на основі відробіткової системи та здавання землі в оренду; б) фермерським з використанням техніки та найманої праці. На початку XX ст. підприємницьких поміщицьких маєтків налічувалося 39,4% від їх загальної кількості.

Ринковий розвиток сільського господарства потребував вирішення проблеми пришвидшення становлення підприємництва, зокрема селянського. В Російській ім-

пері створено систему державно-громадського сприяння реформуванню аграрної економіки, спрямовану на розвиток сільськогосподарської науки та освіти, надання агрономічної та економічної допомоги господарям. У 1894 р. засновано міністерство сільського господарства і державного майна, працювали 70 нижчих і 10 середніх сільськогосподарських шкіл, в 1904 р. – 54 дослідні станції. Організаторами масової агрономічної допомоги агровиробникам були державні агрономи, земства та просвітницькі сільськогосподарські товариства. Земства створювали агрономічні організації, проводили сільськогосподарські з'їзди й агрономічні наради. У 1914 р. налічувалося 1020 сільськогосподарських товариств, у тому числі в Полтавській губернії – 305, у Чернігівській – 108, у Харківській – 84. Вони об'єднувалися в губернські товариства: Полтавське (1865), Київське (1876), Харківське (1880), Чернігівське (1886). Товариства сільського господарства визначали програму агрономічної та економічної праці серед агровиробників, організовували показові заходи, бібліотеки, курси, пункти прокату інвентарю, виставки. При Харківському товаристві сільського господарства створено Комітет сприяння сільськогосподарській кооперації (1914), при Полтавському – кооперативне відділення. Уряд передавав земствам і товариствам 40–78% від державних видатків на розвиток сільського господарства.

Упродовж 1905–1915 рр. у Російській державі проведено аграрну реформу, яку називають столипінською за ім'ям П. А. Столипіна – міністра внутрішніх справ, голови Комітету міністрів.¹ Першим кроком у напрямі реформування земельних відносин був указ від 4 березня 1906 р. про створення центральної, губернських і повітових землевпорядних комісій. За законом від 5 жовтня 1906 р. було скасовано права громади щодо обмеження політичних свобод селян, у тому числі місця проживання. Основні положення реформи були викладені в маніфесті від 3 листопада 1905 р., указі від 9 листопада 1906 р., законі від 27 червня 1910 р. та законі про землеустрій від 29 травня 1911 р. Уряд вирішив розв'язати аграрне питання, зберігаючи поміщицьке землеволодіння, конфіскація якого не могла радикально змінити становище селян.

Зміст аграрної реформи охоплював такі положення:

1) надільна земля проголошувалася приватною власністю селян. Викупні платежі за землю колишніх поміщицьких, державних та удільних селян з 1 січня 1906 р. зменшували, а з 1 січня 1907 р. – скасовували. Селяни отримували акт на право власності на землю. Землевпорядкувальними роботами займалися державні комісії;

2) реформа землеустрою передбачала, що:

- селянське домогосподарство, яке володіло землею на основі громадсько-передільного права, могло вимагати закріплення надільної землі як приватної власності згідно з ухвалою більшості голосів членів громади. За селянським господарством закріплювали в особисту власність також громадські землі, якими воно користувалося. У власність закріплювали надлишки землі понад норму на одну особу, якщо селянин платив за них громаді викупну ціну, визначену в 1861 р. Там, де не було переділу землі впродовж 24 років, землю у власність закріплювали обов'язково і незалежно від бажання селян, а за надлишки землі не треба було платити взагалі;

¹ Основні положення реформи розробив С. Ю. Вітте – голова Комітету міністрів у 1904–1906 рр.

- всі домогосподарства отримали право виходу з громади та виділення замість черезсмужних земель одного компактного земельного масиву – *відруб*у на основі рішення понад 2/3 членів громади. Передбачалося переселення на *хутори*;

3) організовано кредитну допомогу селянам через Селянський земельний банк, який також отримав право продажу удільних земель селянам;

4) передбачалось переселення селян у малозаселені райони Сибіру, Північно-го Кавказу, Середньої Азії.

Політичним оформленням аграрної реформи мала бути реформа місцевого управління, яка скасовувала станово-дворянський принцип місцевої влади. Реформа не була проведена через опір дворян і політичних партій.

Реалізацію аграрної реформи здійснювали Міністерство сільського господарства і державного майна, Головне управління землеустрою і землеробства (1905), на місцях – губернські та повітові землевпорядні комісії. Активну участь у цьому процесі брали земства. Звернулися з проханням провести землевпорядкування 1,4 млн. власників селянських дворів. Роботи були виконані для 70% цих господарств. Закріпили землю в індивідуальну власність на Правобережжі 48% селян, на Півдні – 42%, на Лівобережжі – 16,5% (за іншими даними, відповідно 50,7%, 34,2%, 13,8%). У 1915 р. 443 653 домогосподарства перейшли на хутори та відруби, в їх власності було 3,2 млн. дес.¹

Селянський банк надавав позики селянам для купівлі землі у розмірі 95% від купівельної ціни, під хутори – в розмірі 100% терміном на 13–55,5 року під 4,5–9,5% річних. У 1907–1914 рр. приблизно 13,9% від усіх домогосподарств продали 1,3 млн. дес. надільної землі. Селяни купили в банку майже 1,5 млн. дес., з них на Лівобережжі – 39%, Правобережжі – 31%, Півдні – 30%. Хуторяни і відрубники придбали 88% землі.

Аграрна реформа збільшила масштаби переселення українських селян. За 1907–1912 рр. виїхало близько 1 млн. осіб. Однак багато селян повернулося внаслідок погано організованої переселенської кампанії. Так, у 1911 р. в Україну повернулося 68% переселенців, які виїхали в цьому ж році. В 1914 р. у Сибіру і на Далекому Сході проживало 2 млн. українців.

Проведення реформи поєднувалося із заходами щодо організації підприємницького селянського господарства. Агроекономічну допомогу селянам надавали урядові, земські губернські та дільничі агрономи, сільськогосподарські та економічні з'їзди, наради і бюро, сільськогосподарські товариства та кооперативи. Зросли видатки державного і земських бюджетів на сільське господарство. Якщо державні асигнування на сільське господарство за 1903–1907 рр. становили 20,9 млн. руб., то за 1908–1913 рр. – 87,8 млн. руб. Загалом українські губернії в 1913 р. отримали 37,5% коштів, наданих 47 губернським земствам європейської частини Росії. В 1914 р. в Україні агрономічний персонал становив 1922 спеціалісти. Однак бюджетні кошти земств України на агроекономічні заходи дорівнювали лише 9,3% від загальної суми, хоча вони мали найвищий у Російській імперії коефіцієнт асигнувань на агрокультуру.

¹ За іншими даними в 1916 р. 533,6 тис. хуторів і відрубів мали 3,8 млн. десятин землі. Це приблизно 17,78% селянських дворів, які обробляли 20,87% надільної землі.

Підсумки столипінської аграрної реформи:

- остаточно утверджено приватну власність на землю, зокрема селянську. Створено сприятливі умови для зростання приватного селянського землеволодіння. Пришвидшилося майнове розшарування селянства;

- почалася ліквідація земельних зобов'язань громади, що гальмували приватногосподарську діяльність. Пришвидшився розвиток ринку землі. Малоземельні селяни продавали свої наділи, мігрували в міста, переходили на роботу в промислову, транспортну і торговельну сфери. У Російській імперії землю продали 8,8% селян;

- поліпшилися умови індустріалізації сільськогосподарського виробництва. Впродовж 1909–1913 рр. продуктивність сільського господарства збільшилася в півтора разу.

Аграрна реформа була складовою ринкової перебудови села при збереженні наявного суспільного устрою.

У 1913 р. в Україні налічувалося 3,5 млн. селянських дворів. Майже 60% від усіх дворів володіли до 3 га посівної землі (бідняки), 21% – 4–9 га (середняки), 13% – понад 9 га (заможні). Заможні селянські господарства володіли в середньому 30 дес. землі, 30% селянських коней і виробляли 70% товарного зерна. Не мали землі 0,5 млн. селянських господарств, коней – 1 млн. селянських господарств.

Стан аграрного виробництва. Сільське господарство залишалося основою економіки України. У Східній Україні ефективність праці була в 3 рази менша, ніж у Франції, де селянське землеволодіння також було парцелярним. Середня щорічна валова продукція за 1909–1913 рр. оцінюється приблизно в 2 млрд. руб. У галузевій структурі переважало рільництво, його валова вартість досягла 90% від загальносільськогосподарського. Частка селянських господарств у вартості загального сільськогосподарського виробництва становила 92,6%, поміщицького – 7,4%. У першому десятилітті ХХ ст. у сільському господарстві використовували працю 1,5–1,8 млн. найманих робітників.

У структурі посівів переважали зернові культури, які займали в 1913 р. 90,5% від посівних площ. Середня врожайність зернових становила 7–10,4 ц/га. Середньорічний валовий збір зернових у 1911–1915 рр. дорівнював 1,1 млрд. пудів.

Механізація сільського господарства лише починалася. Повільно зростала кількість парових молотарок, букерів (три- і чотирилемішних плугів), жаток, сіялок, віялок, культиваторів, парових двигунів (їх в Україні працювало більш ніж 700). При цьому на Лівобережжі машини були тільки у підприємницьких господарствах, 40% плугів були дерев'яними.

Збільшувалася товарність сільського господарства. За 1909–1913 рр. щорічний показник становив 34,7%. Селянське господарство виробляло 88% хліба та 78,4% товарів.

У Західній Україні продовжувався процес зміцнення приватної власності на землю. Земля була товаром, ціна якого постійно збільшувалася. У Галичині 1 га землі в 1901 р. коштував 790 кор., у 1906 р. – 1264 кор. *Велика земельна власність* поступово зменшувалася. В 1852–1866 рр. вона становила 44,4%, у 1912 р. – 37,8% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Іпотечний борг поміщиків за 1869–1910 рр. збільшився втричі і становив 751,3 млн. кор. *Землеволодіння українських селян збільшувалися повільно.* За законом 1868 р. дозволено вільно відчужувати і

ділити між спадкоємцями землю. Як наслідок, відбувався інтенсивний процес розшарування і здрибнення селянських господарств. На початку ХХ ст. лише ті селяни, які володіли понад 9 моргами могли отримувати певний прибуток.

Проблему малоземелля австрійський уряд вирішував парцеляцією великої власності. У Галичині впродовж 1852–1912 рр. розпарцельовано 275,6 тис. га землі. Українці придбали до 1912 р. лише 38 тис. га, або 13,78% від розпарцельованої землі. Українці не мали власного фінансового і технічного центру парцеляції. Засноване в 1907 р. зусиллями керівництва Української греко-католицької церкви парцеляційне товариство «Земля» до кінця 1912 р. купило і продало селянам лише 2,5 тис. га землі.

Іпотечна заборгованість селянської власності впродовж другої половини ХІХ ст. – початку ХХ ст. зроста майже вдвічі (в 1910 р. – 629,4 млн. кор.). *Ліцитація* землі (примусовий продаж на аукціоні за борги) була звичним явищем. У 1900 р. за борги продано 2017 селянських господарств. У 1905 р. нові борги селян приватним банкам становили 62 млн. кор., з них 40 млн. кор. – іпотечні. В 1910 р. площа селянських земель, що продали за судовим вироком, дорівнювала 1,3 млн. га.

Аграрне перенаселення досягало 1,2 млн. осіб. Резерв вільних робочих рук перевищував потреби сільськогосподарського виробництва у 2–3 рази. Еміграція почалася в 70-х рр. ХІХ ст. і була спрямована за океан, до Америки. За 1890–1913 рр. емігрувало 700–800 тис. осіб.

Переважала парова система землеробства. На початку ХХ ст. під паром була шоста частина орної землі. Відбувався перехід до багатопільних сівозмін. Зерновими культурами засівали 67,4% посівних площ. На відміну від Східної України, в Галичині переважав вівсяно-житній напрям, у Буковині та Закарпатті – вівсяно-кукурудзяний. Пшениця посідала третє місце, її вирощували в поміщицьких маєтках. Тваринництвом переважно займалися селянські господарства, яким належало 82,5% великої рогатої худоби, 85,7% коней. Продуктивність худоби була низькою, денна молочність становила 2–3 кг, річна – 600–800 тис. літрів. Городництво і садівництво не мали промислового значення. В 1911 р. господарства Галичини та Буковини використовували 1,1 тис. парових і моторних молотарок, 5 тис. простих молотарок, 220 соломорізок, 0,9 тис. косарок, 1,6 тис. сівалок. Машини застосовували лише 26,5% поміщицьких господарств.

Товарність сільського господарства зростала повільно. В 1890-х рр. зерно вивозили, на початку ХХ ст. Галичина імпортувала з Угорщини щорічно 16 млн. пудів зерна. Зерно продавала п'ята частина селян, 80% селян його докуповували для власних потреб. Експортували велику рогату худобу, свині, продукцію птахівництва.

10.1.4. Внутрішня торгівля в системі ринкових відносин.

Зовнішньоекономічні зв'язки українських земель

Внутрішній ринок на українських землях був вузьким. Це зумовлювалося збереженням натурального господарства, низькою купівельною спроможністю споживачів, низьким рівнем урбанізації, обмеженістю шляхів сполучення. Головними формами організації внутрішньої торгівлі залишалися періодична (базари, торги, ярмарки) та постійна стаціонарна.

У Східній Україні, за даними офіційної статистики, наприкінці XIX ст. торговельну діяльність здійснювали 334,1 тис. осіб. *Зростала кількість базарів і ярмарків*. В 1913 р. в українських губерніях базари працювали в 1300 містах та інших населених пунктах понад 110 тис. днів. Щоденні торговельні обороти базарів у великих містах становили 1–10 тис. руб., а в селах – від 0,1 до 0,2 тис. руб. У 1904 р. налічувалося 5600 ярмарків, визначилася їх спеціалізація.

Кількість підприємств *постійної торгівлі* (крамниць, магазинів, складів, шинків) збільшилася до 87 тис. у 1900 р. Зростали обсяги продажу та асортимент товарів. Відбувалися концентрація капіталів, поступове витіснення з оптової та роздрібною торгівлі дрібних і середніх торговців, будувалися великі універсальні магазини.

Важливою складовою розбудови ринкової інфраструктури були *біржі*. У 1913 р. в українських губерніях функціонували 12 торговельних бірж із 90 у Російській імперії. Вони поділялися на загальнотоварні та спеціалізовані. Київська цукрова біржа контролювала виробництво та купівлю-продаж цукру України, а також Бессарабії та деяких російських губерній. Київська, Одеська, Єлизаветградська та Миколаївська біржі контролювали операції з купівлі-продажу зерна. Харківська кам'яновугільна та залізоторговельна біржа укладала мільйонні угоди на збут мінерального палива, руди, заліза. У 1900 р. перша *фондова біржа* (торгівля цінними паперами та валютою) виникла в Петербурзі. В 1914 р. в Україні працювали Харківська та Одеська фондові біржі, Київська перебувала в зародковому стані.

Східна Україна залишалася у сфері загальноросійської зовнішньої торгівлі. В 1913 р. частка продукції українських губерній у загальноросійському експорті становила майже 26%, в імпорті – 11,5%. Торговельний баланс мав активне сальдо, упродовж 1909–1914 рр. середньорічний показник дорівнював 319 млн. руб. Основними статтями експорту залишалася продукція сільського господарства (85%), промислова сировина і напівфабрикати становили 15%. Імпортували в Україну здебільшого текстильні вироби – понад 45% від загального імпорту. Продукція текстильних підприємств України дорівнювала приблизно 2% від загальноросійського виробництва.

Митна політика російської держави була протекціоністською. Митний тариф 1891 р. затвердив підвищення ставок на руду, кам'яне вугілля, бавовну, льняну пряжу, керосин тощо. Ставка ввізного мита на споживчі товари становила 75 коп. з пуда, сировину та напівфабрикати – 21 коп., готові промислові товари – 32 коп. Надалі ввізне мито продовжувало збільшуватися.

У Західній Україні розвивалися всі форми торгівлі. Щорічно відбувалося понад 6 тис. базарів і торгів. Ярмарки були як універсальні, так і спеціалізовані. Контрактовий ярмарок у Львові (початок січня – початок лютого) наприкінці XIX ст. був пересений до м. Дубно. Періодична торгівля втрачала своє значення, поступаючись стаціонарній. У Галичині в 1902 р. було 45,5 тис. стаціонарних магазинів. Найбільшим центром стаціонарної торгівлі був Львів. У селах Галичини, Буковини і Закарпаття місцем постійної торгівлі була корчма.

У 1892 р. у Львові засновано перше акціонерне галицьке торговельне підприємство з капіталом 1 млн. кор. Воно торгувало збіжжям та іншою сільськогосподарською продукцією. У перше десятиліття XX ст. виникли торговельні монополії з експорту соломи і сіна, худоби, збіжжя, лісу, нафти, спирту. Українські селяни створювали торговельні компанії

з торгівлі овочами і фруктами. Наприклад, у Стрийському повіті Львівщини була відома компанія «Бойки Синьовідські», що торгувала фруктами на всіх ринках Галичини.

Розширювалися зовнішньоекономічні зв'язки західноукраїнських земель. Вони залишалися сировинним регіоном метрополії та ринком збуту готових фабричних виробів. У 1912 р. вартість експорту з Галичини, Малопольщі та Буковини оцінювали в розмірі 300 млн. кор. Сільськогосподарська та харчова продукція становила 24%, промислова сировина та напівфабрикати – 66%, промислова продукція – 10% від вартості експорту. Ввозили сільськогосподарські знаряддя, метал і металеві вироби, текстильні й галантерейні товари, медикаменти, предмети розкоші. Вивозили зерно і борошно (приблизно 10 т щорічно), насіння, льон, худобу, вовну, шкіру, овчину, сало, щетину, кінський волос, коні, птицю, нафтопродукти, озокерит, ліс, пиломатеріали, продукти сухої перегонки деревини, харчову, а на початку ХХ ст. – калійну сіль.

10.1.5. Фінансова та банківсько-грошова системи на території України

В Україні фінансово-грошові відносини розвивалися як складова загальноросійських і австро-угорських.

У **Російській імперії** державний бюджет складався з двох розділів: звичайного і надзвичайного, які зводилися до сумарного. У 1913 р. він становив 3428 млн. руб. Місцеві (земські, міські, волосні та сільські) бюджети досягли 640 млн. руб. *Надходження до бюджету з українських губерній становили приблизно 22% від загальноросійських.* У 1912 р. надходження дорівнювали 683 млн. руб., а видатки – 377 млн. руб.

У структурі доходів звичайного бюджету в 1913 р. прямі податки становили 8%, непрямі – 58% і доходи від державного сектору – 34%. *Прямі податки охоплювали:* викупні платежі селян у держбюджет, державний поземельний податок, який платили всі власники землі з 1882 р., промисловий податок (1898), податок з капіталу акціонерних та інших підприємств величиною 0,15% від суми основного капіталу, рентний податок (1885) у формі збору доходів від грошових капіталів, земські податки у місцевий бюджет, земські податки промисловців і торговців. *Непрямі податки* складали акцизи, митні доходи, кошти від державної винної монополії, введеної в 1894 р. Частка акцизів у доходах бюджету досягала 47%. Першим за вартістю податком у системі акцизів був податок на виробництво і торгівлю спиртними напоями – 25% від доходів бюджету в 1913 р.

Видатки звичайного бюджету мали такі статті: платежі за державним боргом, кошти на утримання імператорського дому та урядових установ, міністерств і головних управлінь. У 1911 р. у загальній сумі видатків боргові платежі становили 25,2%, військові – 31,7%, на утримання двору та держапарату – 25,7%, освіту – 8,3%, сільське господарство – 3,8%, промисловість – 5,3%.

Доходи надзвичайного бюджету складалися з внутрішніх і зовнішніх позик, надходжень від випуску кредитних білетів. *Видаткова частина* охоплювала: погашення позик, кошти на будівництво та викуп залізниць і портів, переозброєння армії, ліквідацію наслідків війни, катастроф і неврожаїв.

Державний борг залишався істотною ознакою фінансів Росії. У 1900–1914 рр. становив до 12,7 млрд. руб. Зовнішній борг за 1900–1914 рр. збільшився з 3,9 млрд. до 5,4 млрд. руб. У середині 1880-х рр. Росія за величиною державного боргу посіла третє місце після Франції та Великої Британії, а за виплатою процентів за боргами – друге.

Грошову систему характеризувало створення системи золотомонетного стандарту (золотого монометалізму) в ході грошової реформи 1895–1897 рр.

Грошову реформу започатковано в 1895 р. дозволом на вільний продаж і купівлю золота Державним банком, а також розмін кредитних білетів на золото. У 1897 р. дозволили вільний обмін паперових кредитних білетів на золото за наявним курсом. Держбанк отримав право емісії банкнот, які забезпечувалися державним золотим запасом і обмінювалися на золото. *Грошовий обіг складався з золотих монет, кредитних білетів, срібної та дрібної мідної монет.* Випускали золоті монети вартістю 15 руб. – імперіал, 10 руб. – червінець, 7 руб. 50 коп. – півімперіал і 5 руб. Золотий карбованець містив 0,774235 г чистого золота. Емісія кредитних білетів, не покритих золотом, не могла перевищувати 300 млн. руб. Кредитні білети випускали вартістю 500, 100, 25, 10, 5, 3 і 1 руб. Фактично була проведена девальвація рубля. Кредитний рубль був прирівняний до 66,3 коп. золотом, колишній золотий імперіал вартістю 10 руб. – до 15 нових рублів золотом. Реформа зміцнила фінансову кредитну систему, ліквідувала інфляційний паперовий обіг, сприяла зменшенню державного боргу на третину.

Кредитна система мала трирівневу організаційну структуру:

- державні кредитні установи при Міністерстві фінансів. До них належали Державний банк з конторами і відділеннями, державні Дворянський земельний банк і Селянський поземельний банк, Державна комісія погашення боргів;

- приватні кредитні установи: акціонерні комерційні банки, товариства взаємного кредиту, акціонерні земельні банки, поземельні банки, товариства поземельного кредиту, кредитні товариства під заставу нерухомості;

- громадські кредитні установи: міські громадські банки і ломбарди, позиково-ощадні каси волосних і сільських громад, банки дворянського стану, купецькі товариства.

Згідно з новим статутом 1894 р., Державний банк був зберігачем золотого запасу країни, з 1897 р. – центральною емісійною установою. В Україні функціонувало три контори Державного банку – в Києві, Харкові та Одесі, а також 24 відділення.

Відділення Селянського поземельного (1883) і Дворянського земельного (1885) банків діяли в межах територій губернаторств. *Селянський поземельний банк* надавав кредити для купівлі землі (до 80–90% від її вартості) під 7,5–8,5% річних. Величина позики становила 25% від вартості прийнятих у заставу земель. Насамперед кредити надавали громадам і сільськогосподарським товариствам, надалі це обмеження було скасовано. Купували землю приватні особи, сільські громади, кооперативи. Позиковий процент *Дворянського земельного банку* становив 5%, з 1897 р. – 3,5%. Позики надавали на основі заставних листів, які реалізували через Державний банк. Після об'єднання в 1889 р. використовується назва *Державний земельний банк*. Міністр фінансів призначав керівника банку і відділень, губернатори – членів ради. Банк займався довгостроковим іпотечним кредитом під заставу земельних угідь (8% річних), приймав вклади (5% річних), видавав позики для банківських операцій і під поручництво, був органом державного меліоративного кре-

диту, надавав кошти для експорту сільськогосподарської продукції. Активи банку формувалися за рахунок випуску цінних паперів (державних облігацій під 5,5%) і коштів від аукціонування (50%). Іпотечний довгостроковий кредит надавали також 10 акціонерних земельних банків і міські кредитні товариства.

Комерційних банків у Російській імперії на початку ХХ ст. налічувалося 42 (у країнах Європи їх було сотні). *В Україні в останній третині ХІХ ст. засновано 10 комерційних банків*, у тому числі Київський приватний комерційний банк (1868), Харківський торговельний (1870), Київський промисловий (1871), Миколаївський комерційний (1872), Одеський дисконтний (1879) та ін. Проте на початку ХХ ст. залишилося лише два українських комерційних банки – Київський приватний та Одеський дисконтний, до якого було приєднано Одеський купецький банк, заснований у 1912 р. У системі комерційних банків Російської імперії українські банки посідали незначне місце: в 1913 р. їх основний капітал становив 1,5% від основного капіталу всіх комерційних банків, 0,5% від дисконту векселів, 0,6% від загальних коштів. Переважали філії російських банків, до правлінь яких належали також українські підприємці. Всього в Україні працювали 142 філії комерційних банків (20,9% від загальної кількості в 672 філіях). Кредитна система охоплювала установи малого кредиту, організації приватного банківського промислу, ощадні каси.

Наприкінці ХІХ ст. – на початку ХХ ст. інтенсивно зрощувався банківський капітал з промисловим. Наприклад, Петербурзький міжнародний та Петербурзький дисконтний банки контролювали українську металургію та вугільну промисловість, Азовсько-Донський банк – підприємства цукрової промисловості.

У **Західній Україні** до 1892 р. грошовою одиницею був австрійський гульден, що називався золотим ринським (зл. р.) або просто золотим. З 1892 р. грошовою одиницею Австро-Угорщини стала корона (кор.). Гульден залишався в обігу до 1899 р. (1 гульден = 2 коронам). Карбувалися золоті монети вартістю 20 і 10 корон (10 корон = 3,049 г золота) і срібні вартістю 1, 2 і 5 корон. Випускалися також паперові білети вартістю 1, 2, 10, 20, 50, 100, 1000 і 10000 корон. Австро-Угорська корона була в обігу на західноукраїнських землях до 1918 р. Одна корона дорівнювала 0,393 російського рубля.

Бюджет монархії Габсбургів був хронічно дефіцитним. У 1882 р. надходження становили 448,1 млн. зл. р., а сума видатків – 485,7 млн. зл. р. Отже, дефіцит становив майже 40 млн. зл. р. Податкові надходження з Галичини та Малопольщі дорівнювали 43,01 млн. зл. р., або 9,56% від загальнодержавних, у тому числі прями податки відповідно 11 млн. зл. р., або 5,2%, з Галичини – відповідно 26,57 млн. зл. р., або 5,9%, і 5,22 млн. зл. р., або 2,46% від загальноімперських.

Кредитну систему представляли понад тисячу банківських закладів (банки, ощадні каси, позикові товариства, кредитні кооперативи). У Буковині в 1912 р. було понад 200 кредитних закладів, у тому числі 9 філіалів австро-угорських і румунських банків, 5 місцевих і понад 180 приватних кредитних установ. У Закарпатті в 1912 р. налічувалося 192 фінансові установи, у тому числі 20 банків, 17 ощадних кас і 155 приватних і кредитних товариств.

Центральною кредитною установою імперії був *Австро-Угорський державний емісійний банк*. У 1888 р. банк вклав 48 млн. кор. у чотири акціонерні банки Га-

личини і Буковини. Приватні банки зберігали частину своїх капіталів у його центральному управлінні, конторах і відділеннях. Важливі економічні позиції займали філіали австрійських, угорських і німецьких приватних банків. Найбільшими приватними банками були польські банки: Галицький акціонерний іпотечний банк у Львові (1868 р.), Галицький акціонерний банк торгівлі та промисловості (1869), Банк крайовий у Львові (1882), Буковинський крайовий банк (1892).

Значну роль відігравали українські кредитні установи. В 1909 р. засновано Український акціонерний земельний іпотечний банк у Львові з капіталом 1 млн. кор. Його акціонерами були українські землевласники, торговці та промисловці. Банк проводив довгострокові (10, 5–50 років) кредитні операції під заставу землі та нерухомості, випускав векселі, був основним джерелом кредиту для західноукраїнських торговельних і промислових підприємств, кооперативних установ. У 1913 р. іпотечні позики становили 64% від усіх кредитів банку. Селянські господарства могли брати кредити на суму понад 400 кор. Промисловий банк у Львові був заснований у 1909 р. з акціонерним капіталом 10 млн. кор. Крайовий сейм і підприємці зобов'язалися викупити 20% акцій, а 80% капіталу повинен був оплатити Австро-Угорський банк.

Ощадних кас було небагато: 52 у Галичині та 17 у Закарпатті. Їх загальні грошові ресурси в 1912 р. становили 358 млн. кор. Це дало змогу кредитувати сільське господарство, промисловість і торгівлю, надавати позики під товари і нерухомість.

Після впровадження в 1873 р. закону про господарські спілки (кооперативи) у Галичині почали створювати громадські позикові каси (в 1893 р. їх було 3350 з капіталом 5,1 млн. зл. р.), повітові каси, каси ощадності, задаткові товариства. Серед їх членів було багато українців. Діяльність української кредитної кооперації об'єднував Крайовий союз кредитний.

У Галичині діяли 24 страхові компанії. Найвідомішою українською страховою компанією була компанія «Дністер» (1892). У 1912 р. вона реалізувала 272 поліси, чистий прибуток становив 0,5 млн. кор.

10.2. Основні напрями економічної думки України. Місце української економічної думки у світовій економічній теорії

Українську економічну науку кінця XIX – початку XX ст. представляють професори **Київського університету** М. Х. Бунге, Д. І. Піхно, О. Д. Білімович, Г. К. Воблий, Є. Є. Слуцький; **Київського політехнічного інституту** – С. М. Булгаков; **Харківського університету** – О. М. Анциферов, М. М. Косовський, В. Ф. Левитський, М. М. Олексієнко, П. П. Мігулін, І. Н. Міклашевський, Г. М. Цехановецький, М. М. Соболев, П. І. Фомін, Л. М. Яснопольський; **Новоросійського** (Одеського) університету – Р. М. Орженцький, В. А. Косинський.

Вчені-економісти, вихідці з України, працювали в університетах і наукових установах Москви, Санкт-Петербурга та інших міст Росії. Серед них М. І. Туган-Барановський, П. І. Ляшенко, Є. Є. Слуцький, М. В. Птаха, М. М. Ковалевський, І. І. Янжул.

У Львівському університеті працювали відомі науковці, поляки за походженням, професори А. Білінський, В. Охенковський, С. Грабський. У Чернівецькому університеті викладали політичну економію австрійці Ф. Кляйнветхеве і Й. Шумпетер (1909–1912).

Розвиток української економічної науки в останній третині XIX ст. – на початку XX ст. визначають такі напрями:

- класифікація економічних теорій та економічної думки, аналіз кризи класичної політичної економії та шляхів виходу з неї, розвиток проблем предмета та методу політичної економії;
- вивчення історії економічної теорії;
- дослідження становлення та розвитку ринкового господарства, проблеми і перспективи розвитку в Україні підприємницької аграрної економіки;
- розвиток ідей маржиналізму.

Розвиток української економічної думки мав свої особливості, зокрема: незавершеність формування окремих шкіл і напрямів, вплив легального марксизму і народництва, класичної політичної економії, маржиналізму, неокласичної теорії, німецької історичної школи, що пояснює поєднання їх окремих положень у працях учених¹. Для української економічної думки характерною ознакою був аналіз впливу на економіку позаекономічних чинників (політичних, соціальних, морально-етичних), що сучасними вченими оцінюється як поширення соціального напрямку в політичній економіці та формування інституціональної наукової традиції.

10.2.1. Вітчизняні класифікації економічної теорії та економічної науки. Питання предмета, методології та кризи політичної економії

Важливе місце у дослідженнях українських вчених посідали питання класифікації економічних теорій та економічних наук.

Підсумовуючи теоретико-методологічні досягнення класичної політичної економії, науковці зазначали, що її дослідження не відповідають історичним реаліям другої половини XIX ст. Поділ політичної економії на дві частини: *чисту теоретичну (позитивну)* і *практичну прикладну (нормативну)* є правильним, однак при викладанні виникають складності, пов'язані з повторенням одного й того самого матеріалу, можливістю спотвореного розуміння студентами функціонування народного господарства поза системою економічних законів. Учені зробили висновок про необхідність зближення різних напрямів теоретичної політичної економії.

На думку **Володимира Левитського** (1854–1939), політична економія складається з трьох частин: *теоретичних, історичних і прикладних знань*, що потребує розмежування начал теорії, політики та історії, виявлення різних критеріїв щодо різних частин економічних учень, врахування історичності у поясненні економічних систем, використання різних методів наукового дослідження. Вчений критикував погляди представників історичної школи, які розглядали політичну економію як науку

¹ Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. Ч. 2 / за ред. В. Б. Базилевича. – [3-тє вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2006. – С. 14.

або історичну, або суто прикладну, або ототожнювали її із соціологією. Наголошував на розумному поєднанні теорії та історії. Політична економія, на його думку, має вивчати історичний розвиток систем економічних відносин, виникнення, формування та функціонування способів господарювання.

В. Левитський поділив економічну науку на *політичну економію* (складається з *теоретичної та прикладної*) та *статистику*. Теоретична економія вивчає загальні типові риси економічних явищ, а статистика – їх індивідуальні особливості залежно від умов, часу та місця, прикладна політична економія, або економічна політика, – фактичні господарські відносини у зв'язку з діяльністю держави, спрямовані на досягнення загального добробуту. Він окремо виділяв *науку про фінанси, історію народного господарства та історію економічних учень*.

Михайло Туган-Барановський (1865–1919) запропонував економістам враховувати такий чинник, як загальнолюдська моральність, основний принцип якої – рівноцінність кожної людської особистості. Моральні та етичні начала дають змогу будувати економічну науку не з погляду тієї чи іншої соціальної групи, а з погляду інтересів людини взагалі. Вчений у праці «Основи політичної економії» поділив теоретичну політичну економію на абстрактну і конкретну. *Абстрактна політична економія* досліджує загальні причинно-наслідкові зв'язки народного господарства, його історію та напрями розвитку. *Конкретна політична економія* описує, класифікує і пояснює конкретні типи народногосподарських явищ, регулюючи роль держави. Аналізуючи кризу економічної теорії, він зазначав її розгалуження на три основні напрями: перший – захищає нерегульований товарно-господарський лад (класична політична економія і маржиналізм австрійської та математичної економічних шкіл); другий – пропагує соціалістичну ідею як антипод першого (ортодоксальна марксистська політична економія); третій – намагається зберегти товарно-господарський лад, для чого пропонує посилити державне втручання в економічне життя (історична і соціально-економічна школи). Ці основні напрями розвитку політичної економії та відповідні їм школи, на його думку, виникли як альтернативні й розвиваються у конфронтації одна з одною.

Г. Симоненко (1838–1905) зауважував, що діючим чинником економіки є не просто «людина економічна» за А. Смітом, а людина з матеріальними, духовними, егоїстичними, кооперативними та індивідуалістичними початками. Він наголошував, що політична економія має загальне завдання – дослідження сприятливих і несприятливих економічних відносин та умов ефективного досягнення загального народного добробуту. Тому суб'єктом теоретичної частини є переважно окремі особи, а нормативної частини – держава, асоціації, сім'я та інші громадські союзи. Він пропонував розглядати соціологію як політичну економію, яка визнає державну діяльність однією з продуктивних сфер народного господарства.

Михайло Соболєв (1869–1945) розглядав політичну економію як єдність: а) *конкретної економічної науки* (економічна історія та статистика), що вивчає історію господарювання різних народів; б) *теорії соціальної економіки, або теоретичної політичної економії*, що вивчає виробництво, розподіл, обмін і споживання, закони їх причинного зв'язку; в) *економічної політики*, що вивчає заходи досягнення народногосподарського добробуту.

Микола Бунге (1823–1895) заперечував поділ політичної економіки на різні частини, майбутній розвиток пов'язував із спостереженнями та істинними науковими положеннями на основі методу позитивізму.

Українські вчені, як і зарубіжні, зверталися до питання кризи класичної політичної економії. Основними причинами кризи політекономії називали: руйнування представниками нової історичної школи теоретичних основ класичної політичної економії, що ставило питання про її існування як науки (**Г. Симоненко, О. Міклашевський**); відмову економістів від свідомого економічного матеріалізму та відсутність філософських основ (**Сергій Булгаков (1871–1944), Олександр Білімович (1876–1963)**). *Пропонувалися такі шляхи виходу з кризи:*

- поєднати положення класичної політичної школи та старої історичної школи. На основі історичної школи, досягненнями якої були історизм та релятивізм у вивченні суспільно-економічних явищ і процесів, обґрунтувати необхідність та межі державного втручання в економічні відносини (**К. Воблий, О. Міклашевський, Г. Симоненко** та ін.);

- виробити «філософію господарства» через поєднання політичної економії з християнською релігією (**С. Булгаков**);

- враховувати здобутки всіх напрямів і шкіл політичної економії: англійської школи теоретиків на чолі з Дж.-С. Міллем, історичної школи, школи австрійських теоретиків, представником яких є К. Менгер (**В. Левитський**);

- поширювати та розвивати ідеї маржиналізму та теорії граничної корисності, їх синтез із положеннями класичної політичної економії (**М. Туган-Барановський**).

Вивчення питання предмета і методології економічної теорії в українській економічній літературі відбувалося у двох напрямках: 1) збагачення вітчизняної науки новими положеннями; 2) критичний аналіз поглядів представників світової та національної економічної науки. *На відміну від англо-французької традиції, яка вважала багатство предметом політичної економії, українські вчені визначали як соціальну науку про народне господарство, суспільні відносини людей, умови і закони, що діють у процесі господарської діяльності.* Перевага надавалася макроекономічним дослідженням, зокрема господарській кон'юктурі, циклам, кризам, прогнозуванню.

Григорій Цехановецький (1833–1898) вважав головною сферою дослідження політичної економії обмін багатства і розподіл його як соціальне явище. **Михайло Вольський** (1834–1876) у спеціальній праці «Завдання політичної економії та її співвідношення з іншими науками» (1872) стверджував, що для успішного розвитку економічної науки та набуття нею належної ролі необхідно точно визначити її предмет і окреслити те коло питань, яке входить до її компетенції. На його думку, предметом економічної теорії є «праця із суспільного погляду», яка охоплює всі сфери матеріальної і духовної людської діяльності. Політична економія має бути наукою про людину та її діяльність, спрямовану на задоволення матеріальних і духовних потреб. **М. Туган-Барановський** зазначав, що політична економія має вивчати відносини господарювання в умовах товарного виробництва і стихійні закони, що управляють народним господарством. Економічні закони слід розглядати як природні, незалежні від волі та бажань людей, але діють і проявляються у процесі їхньої господарської діяльності. В своїй останній праці «Вплив ідей політичної економії на природознавство та філософію» він наголошував на важливості міждисциплінар-

ного підходу до аналізу економічного життя. **М. Соболєв** писав про теоретичні та практичні завдання політичної економії. Перші досліджували природу та типи господарських явищ, причинно-наслідковий зв'язок між ними, другі – цілі господарської діяльності та шляхи їх досягнення. Вчений розрізняв загальні закони, які характеризують порядок співіснування та послідовності господарських відносин в історичному розвитку, і закони, що діють лише в межах однієї епохи господарського життя.

Розглядаючи питання про методи політичної економії, українські вчені наголошували, що використання всіх методів законне, використовувати їх необхідно з погляду доцільності.

Марксистська політична економія почала поширюватися в Україні в 70–80-х рр. XIX ст. Її основні положення аналізували С. Подолинський, Г. Цехановецький, М. Косовський, М. Зібер.

Традиційно наукову спадщину професора Київського університету **Миколи Зібер** (1844–1888) визначають як найбільший внесок у поширення марксистського економічного вчення в Україні. Однак М. Зібер використовував марксистську теорію для дослідження широкого кола економічних проблем. У праці *«Нариси первісної економічної культури»* (1883) він з марксистських позицій розкрив закономірності економічного розвитку первісного суспільства, доводив, що через общинну форму власності пройшли всі народи Землі, а на ґрунті общинного землеволодіння виникла приватна власність. Заперечував тезу народників про унікальність економічного шляху Росії на основі общинної власності на землю, заявив про об'єктивність і неминучість капіталізму.

У працях *«Теорія цінності й капіталу Д. Рікардо у зв'язку з пізнішими доповненнями та роз'ясненнями»* (1871), *«Давід Рікардо і Карл Маркс у їхніх суспільно-економічних дослідженнях»* (1985), статтях під загальною назвою *«Економічна теорія Карла Маркса»* (1876–1882) М. Зібер доводив, що теорія вартості та капіталу К. Маркса є прямим продовженням і розвитком теорії Сміта – Рікардо за нових умов. Учений розглядав антагоністичні суперечності капіталістичного виробництва, аналізував теорію трудової цінності та теорію додаткової вартості, процес виникнення грошей, їх функції. Теорію додаткової вартості К. Маркса він називає найвищим досягненням людської економічної думки. Однак український економіст заперечував революційний шлях переходу до соціалізму. На його думку, цей процес є поступовим еволюційним розвитком капіталізму через соціалізацію виробничих відносин. Висловив тезу, що новий колективістський соціальний устрій виникне на основі міжнародної домовленості урядів провідних капіталістичних країн.

Видатний український учений-енциклопедист **Іван Франко** (1856–1916) вважав політичну економію найважливішою з усіх наук. Він не був економістом-теоретиком, в основному популяризував економічну теорію. Певний час викладав її в робітничих гуртках Львова, мріяв підготувати популярний підручник з цього предмета. Його економічний світогляд формувався під впливом учення соціалістів-утопістів, Ф. Лассаля і М. Чернишевського, Дж.-С. Мілля. У 1870-х рр. І. Франко став прихильником марксистського економічного вчення і переклав українською 24-й розділ I тому *«Капіталу»* К. Маркса, а також окремі розділи книги Ф. Енгельса *«Анти-Дюрінг»*, розробляв українську політекономічну термінологію (в Україні була поширена російська, німецька та польська термінологія). І. Франко використовував марксистське вчення

як засіб роз'яснення робітникам і селянам їхнього економічного становища та з метою пропаганди ідей соціалізму.

Погляди І. Франка на предмет політичної економії еволюціонували. Під впливом ідей німецької «історичної» школи він трактував політичну економію як науку про розвиток народного господарства, надалі вважав її наукою про багатство та працю як його джерело; остаточно стверджував, що політична економія – «це наука абстрактна», предметом дослідження якої є не тільки економічні закономірності розвитку суспільства та його історичного характеру, але й «загальні закони праці людської». У праці «Доповнення до «Основ суспільної економії» він писав, що економічна наука не визнає незмінності суспільного ладу, а шукає форми, які «...були б відповідніші для суспільної праці і суспільного добробуту, ніж нинішні форми».

І. Франко з марксистських позицій розглядав категорії «товар», «гроші», «капітал», «рента» та інші, послідовно дотримувався теорій трудової та додаткової вартості, використовував їх положення для пояснення механізму капіталістичної експлуатації, приватну власність розглядав як основу поділу суспільства на антагоністичні класи. Водночас термін «робітник», на думку І. Франка, охоплював і пролетаря, і сільського наймита, і дрібного підприємця, і демократичну інтелігенцію – усіх, «хто працює і хліб заробляє в поті чола». Проте суть заробітної плати український поет розглядав не з марксистських позицій, а насамперед з погляду так званого «залізного закону заробітної плати» Ф. Лассаля. І. Франко заперечував марксистські висновки про необхідність і неминучість пролетарської революції та подальшої диктатури пролетаріату, а соціалізм пов'язував насамперед із громадою як основною господарською одиницею, заперечуючи при цьому роль і необхідність централізованого управління.

У статті «Соціалізм і соціал-демократизм», надрукованій в 1897 р. у часописі «Життя і Слово», І. Франко започаткував критику марксизму як релігії, що ґрунтується на догмах ненависти і класової боротьби.

Невід'ємним елементом економічного світогляду І. Франка було усвідомлення ним необхідності національного визволення України від колоніального поневолення і возз'єднання українського народу в єдиній соборній державі.

Наприкінці XIX ст. з'явилися перші праці, присвячені історії розвитку української національної економічної думки. В «Енциклопедичному словнику Брокгауза і Єфрона» в 1899 р. надруковано статтю М. Туган-Барановського «Экономическая наука». На його думку, позитивне значення мала лише перекладацька та видавнича діяльність українських учених. Переклади праць західноєвропейських вчених (російською мовою) були першоджерелами для теоретичних досліджень в Україні та Росії.

Погляди вчених, які працюють в Україні, проаналізував російський вчений В. Святловський у дослідженнях з історії економічної думки «К истории политической экономии и статистики в России» (1906), «Очерки по истории экономических воззрений на Западе и России» (1913). Професор Київського університету О. Д. Білімович у 1913 р. заявив про існування *Київської школи політичної економії*, представники якої (М. Х. Бунге і Д. І. Піхно) розвивали ідеї маржиналізму.

10.2.2. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства. Аграрні проблеми та ідеї кооперації в українській економічній думці

Важливими складовими дослідження українських вчених були розвиток теорії функціонування ринкової економіки, процеси акціонування та монополізації, фінансових відносин, державного регулювання господарського життя.

Ринок як комплексне системне утворення досліджували В. Я. Железнов, М. Туган-Барановський, М. Соболев, С. Булгаков. Так, **Володимир Железнов** (1869–1933) зазначав, що ринок – це необхідний елемент будь-якої господарської системи, на основі функціонування якого реально визначається сукупність суспільних потреб, забезпечується еквівалентність процесів обміну та рівноважний стан економічної системи загалом. Розглядав три варіанти ринкової ситуації: ринок вільної конкуренції, монополізований ринок і регульований ринок (через митні бар'єри і тарифи).

Дослідження однієї з найскладніших теоретичних і практичних проблем функціонування ринкової економіки – циклічності та економічних криз – зробили всесвітньо визнаним українського економіста **М. Туган-Барановського**. У працях «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини та вплив на народне життя» (магістерська дисертація, 1894), «Російська фабрика в минулому та сьогодні» (докторська дисертація, 1899) вчений, аналізуючи проблему відтворення суспільного виробництва, *започаткував тенденцію перетворення теорії циклів у теорію економічних коливань, розробив основи сучасної інвестиційної теорії економічних циклів.*

- М. Туган-Барановський стверджував, що ринок є центральною силою в капіталістичному господарстві, не має обмежень для зростання і розвитку. У ринковому капіталістичному господарстві одночасно відбувається розширення суспільного виробництва і скорочення суспільного споживання без будь-якого порушення рівноваги між сукупною пропозицією і сукупним попитом. Попит на предмети споживання заміщується попитом на засоби виробництва, який створює такий самий ринок для товарів, як і попит на предмети споживання. Попит на товари створюється самим виробництвом, отже, існує лише одне обмеження розширеного відтворення – це брак продуктивних сил.

- М. Туган-Барановський сформулював **основний закон інвестиційної теорії циклів: внутрішнім рушієм економічних коливань та економічної активності є рух інвестицій**. Фази промислового циклу визначаються активністю інвестування. Існує можливість невикористання частини доходів для закупівлі товарів або інвестування виробництва, тому частина заощаджень не перетворюється в інвестиції. У свою чергу, обсяг інвестицій залежить від обсягу кредиту грошового капіталу. Обмеженість банківських ресурсів, їх непропорційне розміщення між різними сферами економіки звужує інвестиційні можливості, що й породжує економічні кризи. Кризі передують фінансова паніка через вичерпування резервів позикового капіталу, а піднесенню – відновлення цих резервів. Циклічні коливання відбуваються спочатку в галузях, що виробляють засоби виробництва, потім в обробних і добувних, зрештою, у галузях, які виробляють предмети споживання. Отже, збільшення або зменшення інвестицій у галузі засобів виробництва викликає мультиплікаційний ефект зростання чи спаду економічної активності в усіх галузях.

- Причиною промислових криз є непропорційний розподіл національного виробництва між його сферами через недосконалість регулюючої ролі реального ринкового механізму у сфері нагромадження та витрачання суспільного капіталу. *Періодичні кризи викликаються періодичною зміною розширення і скорочення виробництва основного капіталу.* Необхідне відповідне регулювання інвестицій. Регулярне чергування промислового піднесення і спаду характеризується як економічний цикл, який охоплює три фази: піднесення промисловості, власне криза та промисловий застій. Фазу піднесення визначає зростання попиту на засоби виробництва і споживання, кризу – зменшення попиту. Криза не є неминучою фазою економічного циклу.

У підручнику «Основи політичної економії» (1909), дослідженні «Паперові гроші і метал» (1917) М. Туган-Барановський розвинув кон'юнктуру теорію цінності грошей, обґрунтував доцільність відмови від системи золотого стандарту, ідею протинфляційної політики держави з метою довгострокової стабілізації економіки.

Інвестиційна теорія економічних циклів заклала підвалини сучасної інвестиційної теорії ділових циклів, *теорій кон'юнктури і економічної динаміки*, набула розвитку у працях його учнів **М. Кондратьєва** і **В. Тимошенко**, використовувалася провідними теоретиками Заходу. Вчений передбачив економічні кризи у 1901 р. у Німеччині, у 1907 р. – у США, а також кризу 1914–1915 рр.

Теорія доходів та розподілу М. Туган-Барановського отримала назву **соціальна теорія розподілу** (розроблена у працях «Теоретичні основи марксизму» (1905) і «Соціальна теорія розподілу» (1913)), позитивно оцінена українськими і російськими вченими, розкритикована на Заході. Вчений пояснював розподіл винятково як соціальне явище, породжене відносинами власності та класовим поділом суспільства, відокремлене від обміну та ціноутворення. Доводив, що трактування К. Марксом категорій «робоча сила», «заробітна плата» і «капітал», теорії капіталістичного нагромадження та зубожіння пролетаріату не відповідають дійсності. Визначив два основних чинники, від яких залежить заробітна плата: 1) зростання продуктивної сили праці як економічний або об'єктивний фактор; 2) соціальна сила робітничого класу як суб'єктивний фактор. Зростання продуктивної сили праці, на його думку, є основним, оскільки підвищення продуктивності праці забезпечується науково-технічним прогресом, веде до збільшення національного доходу та частки працівників у ньому. Соціальний фактор – це сила робітничого класу і діяльність профспілок, спрямована на захист його інтересів, що визначає конкретний рівень заробітної плати, формує стійку тенденцію до підвищення. Прибуток розглядав як нетрудовий дохід від власності на засоби виробництва, трудовим доходом вважав заробітну плату.

М. Туган-Барановський зробив висновок, що *теорія розподілу ґрунтується на боротьбі основних класів капіталістичного суспільства за поділ суспільного продукту*. Величина частки кожного із класів залежить як від загального обсягу національного доходу, так і від їх соціальної сили. Однак, на думку українського вченого, у зростанні сукупного продукту і підвищенні продуктивності праці зацікавлені всі класи, оскільки це збільшує загальні доходи, а це сприяє виникненню у суспільстві «гармонії соціальних інтересів».

Аналіз соціально-економічних відносин у працях М. Туган-Барановського поєднувався з **ідеями формування нового суспільного устрою**. У працях «Теоре-

тичні основи марксизму» (1905), «Сучасний соціалізм у своєму історичному розвитку» (1906), «Соціалізм як позитивне вчення» (1917), «Соціальні основи кооперації» (1916) вчений розглядав майбутнє ідеальне суспільство як «соціалізм у вузькому розумінні» і «комунізм». У першому випадку – це система грошового господарства, в якій виокремлював: соціалізм державний, синдикальний (синдикати – профспілки, йдеться про управління виробництвом профспілками), комунальний (комуна – община на основі самоврядування), анархічний (без політичної влади, з громадським самоврядуванням); у другому – система натурального господарства: комунізм державний, синдикальний, комунальний та анархічний.

Кінцевим соціальним ідеалом М. Тугана-Барановського був *анархічний комунізм* – лад вільних людей без експлуатації найманої праці, який, можливо, ніколи не буде досягнутим. Тому для найближчого майбутнього доцільним є досягнення соціалізму з рисами державної або синдикальної системи. Соціалізм, на думку вченого, є примиренням «двох протилежних начал – свободи особи та панування спільноти», господарською системою найвищої продуктивності праці, забезпечення природного права людини на свободу. Він заперечував революційне насильство як засіб досягнення соціалізму. Соціальним ідеалом ученого є не соціальна рівність, а соціальна свобода. Стосовно конкретних перспектив соціалістичних перетворень у Росії стверджував, що в сучасній Росії, яка до соціалізму ще безумовно не дозріла, соціалізм, який прийде на зміну нерозвиненому капіталізму, приречений на жорстоку диктатуру та злидні.

В останніх працях М. Туган-Барановський обґрунтовував переваги централізованого планового керівництва господарством у поєднанні зі свободою кооперативної форми організації виробництва. За цими уявленнями, держава стає власником і верховним розпорядником усіх суспільних «капітальних благ», передаючи їх частину в тимчасове користування трудових кооперативів. Останні повинні постачати в державні фонди певну кількість виробленого продукту, а решту використовувати для задоволення власних потреб і з метою розвитку.

Актуальності в теоретичному та практичному плані набуло вивчення процесів акціонування та монополізації економіки. Українські вчені **Володимир Желєзнов, Петро Фомін (1873–1930), Іван Янжул (1846–1914), М. Соболєв** виокремлювали такі причини виникнення монопольних об'єднань: зміна співвідношення між обсягами використання обігового та основного капіталу на користь останнього, що посилює процес концентрації; існування високих митних бар'єрів, які штучно обмежують конкуренцію на внутрішньому ринку; несумлінну конкуренцію, зниження цін конкурентами, значне підвищення витрат виробництва. П. Фомін визначив три типи монополій: *природна монополія*, що існує на ринку товарів, *юридична монополія*, що запроваджується державою, *договірна монополія*, яка є найменш стійкою. Були розкриті ознаки акціонерного підприємства, позитивне значення іноземного капіталу в його створенні.

Важливим науковим аспектом був пошук оптимальної політики держави щодо синдикатів і трестів як форм монопольних об'єднань. **М. Туган-Барановський** аналізував таку політику як «...сукупність заходів, за допомогою яких урядова влада прагне безпосередньо впливати на промислові консолідації»¹. Він доводив, що в результаті

¹ Туган-Барановський М. І. Політична економія: Курс популярний / М. І. Туган-Барановський ; передм. Л. П. Горкіної ; відп. ред. Т. І. Дерев'янкін. – К. : Наук. думка, 1994. – С. 14.

утворення монополій споживачі обкладаються своєрідною даниною, тому завданням держави є усунення шкідливого впливу монополій на економіку, обмеження їх діяльності. У теоретичному плані було розроблено два підходи до регулювання діяльності монополій. Одні вчені виступали за адміністративні заходи, спрямовані на обмеження прибутків монополій та їх можливостей здійснювати поділ ринків і встановлювати монополію високі ціни. Інша група вчених визнавала об'єктивність процесу монополізації, пропонувала його вивчати та боротися лише з негативними наслідками діяльності монополістичних об'єднань (вплив на процеси ціноутворення з метою підвищення або зниження ціни залежно від цілей). Для цього потрібно забезпечити гласність в їх діяльності, створювати монополійні контрорганізації, сприяти конкуренції з боку державних підприємств, вимагати опублікування періодичних звітів.

Дослідження підприємництва відбувалося в руслі класичних підходів.

Українські вчені вважали, що підприємець організовує та планує виробництво з метою поширення суспільного виробництва та суспільного багатства. За умов монополізації економіки посилювався процес розмежування власності на капітал-власність і капітал-функцію, власники капіталу втрачали право управляти підприємствами.

Микола Яснопольський (1846–1920) є засновником першої у світі **школи територіальної фінансової економетрії**. У своїй концепції вчений сформулював положення, що проведення фінансової політики залежить від просторових культурно-економічних умов, економічна наука має досліджувати фінансову продуктивність територій, їх доходи і видатки. Зроблено висновок про значення самоуправління територій щодо вирівнювання доходів і витрат. Місцеві фінанси необхідно спрямовувати на розвиток освіти, охорони здоров'я населення, шляхів сполучення.

З позицій революційного демократа розглядав соціально-економічні проблеми Галичини доктор юриспруденції, економіст, історик, філософ та публіцист **Остап Терлецький** (1850–1902). Головне, на його думку, економічне питання – аграрне – потрібно вирішувати революційним шляхом. Водночас вважав за можливе та доцільне й за умов панівного устрою створювати господарства на ґрунті громадської власності на землю.

Змальовуючи капіталізм як експлуататорський спосіб виробництва, О. Терлецький аналізував такі його категорії, як «приватна власність», «анархія виробництва», «конкуренція», «безробіття», «заробітна плата» та ін. Майбутнє людства він пов'язував із соціалізмом, водночас вважаючи, що Галичина не дозріла до революційного вибуху, оскільки розвиток капіталізму тут ще не загострив до краю антагонізм між багатими і бідними. Однак цей процес у Галичині вже розпочався і відбувається швидко, тому своє завдання О. Терлецький вбачав у роз'ясненні робітникам і селянам їх жалюгідного становища безжально експлуатованих мас.

Михайло Павлик (1853–1915) – письменник, поет і публіцист, за поглядами соціаліст, вважав себе захисником «робітничого народу» Галичини. У своїх працях обґрунтовував необхідність знищення експлуататорського капіталістичного ладу та його заміни соціалістичним, основою якого є соціалістична економіка з колективною власністю громадян і колективним господарюванням. Перехід до соціалізму можливий еволюційним шляхом через розвиток свідомості та розуму людей. Усі розумні люди, як наголошував М. Павлик, повинні прагнути до соціалізму, переваги якого очевидні.

Аграрно-промисловий характер економіки України актуалізував аграрну проблематику. Представник ліберального народництва **Павло Чубинський** (1839–1884) закликав до державної підтримки селянства та надання йому кредитів на пільгових умовах, організації ощадно-позикових товариств, вільної міграції робочої сили, розвитку кустарних промислів для створення нових робочих місць. **Петро Червінський** (1849–1931) обґрунтовував самобутній характер економічного розвитку Росії та України. Економічний розвиток характеризував як перехід від «особистого натурального господарства» (поділяв його на патріархальне, рабське і кріпосне) до великого технічно вдосконаленого товарного виробництва. У поєднанні «корінних основ» російського господарського ладу зі «здоровою основою європейської цивілізації» П. Червінський вбачав найвигідніший господарський устрій і своєрідність вітчизняного шляху економічного розвитку.

Микола Левитський (1859–1936) був теоретиком і практиком кооперативного руху в Україні. Він заперечував прогресивну роль капіталізму, ознаки його розвитку в Росії вважав штучним явищем. Капіталізові протиставляв дрібне натуральне господарство селян і ремісників та різні форми кооперативного господарства, яке вважав найбільш доцільним за умов України. На основі ідей його «*Артільного договору*», в якому теоретично обґрунтовано артільне виробництво у сільському господарстві та його організаційні засади, тільки протягом 1894–1896 рр. на Півдні України було організовано 85 кооперативних спілок.

В економічній літературі перспективи аграрного розвитку в ринкових умовах пов'язували з аграрною політикою. Її визначали як систему державних заходів, змістом яких було регулювання економічних відносин сільського господарства, завданням – сприяння зростанню продуктивних сил сільського господарства та економічного добробуту сільського населення за певної економічної кон'юнктури. Аграрну політику розглядали як єдність агрономічної та економічної політики з метою технічно-технологічного й організаційно-економічного вдосконалення сільського господарства, переходу до інтенсивних методів господарювання. Як самостійна наука сформувалася *аграрна теорія*, впродовж 1911–1913 рр. – теоретичний напрям, що отримав назву «*організаційно-виробнича школа*»¹ і займався **проблемами організації (інтенсифікації) селянських господарств (теорія сімейно-трудового господарства)**. Предметом аналізу стало питання переваг і можливостей селянського господарства в підприємницькій економіці з урахуванням реального досвіду європейської аграрної політики та теорії. В останні роки XIX ст. – на початку XX ст. в економічній аграрній науці теорія трудового сімейного селянського господарства стала провідною.

Представники *московської школи організаційно-виробничого напрямку* (О. Чаянов, О. Челінцев, О. Чупров, М. Макаров та ін.) питання ефективності селянського господарства розглядали у поєднанні з раціональністю землеробської культури в рамках селянської громади. Остання мала ініціювати і забезпечити системність впровадження земських агроекономічних заходів, створення сільськогосподарських товариств і кооперативних спілок. Зазначалася важливість невідчуженості земель громади, що

¹ Автором поняття «організаційно-виробнича школа» є російський вчений М. П. Макаров. Остаточну організаційно-виробнича школа утвердилася на Всеросійському сільськогосподарському з'їзді у Києві в 1913 р.

забезпечує рівність селянського землекористування на основі робочих сил кожної сім'ї, можливість для селян у майбутньому відмовитися від права власності та перейти до громадського (колективного) господарства. Прогрес сільського господарства полягатиме в поступовому використанні кооперативних принципів спочатку щодо капіталу, потім – землі та праці. Отже, раціональною організацією сільського господарства вважали громаду як основу усупільнення сфери виробництва.

Харківська школа економістів-аграрників (об'єдналися навколо «Агрономічного журналу» Харківського сільськогосподарського товариства у 1913–1917 рр., найвідоміші представники: **Кость Мацієвич** (1883–1942), **Борис Бруцкус** (1874–1938)), на противагу московській, виступала за вільну мобілізацію землі, повну необмежену господарську самостійність селянина. Основою таких поглядів були зменшення значення общинного землеволодіння і традиції подвірного господарювання в Україні. Питання селянської земельної власності органічно було пов'язано з проблемою життєвості селянського господарства як організаційної форми аграрного виробництва, що в теорії організації сільського господарства вирішувалося шляхом порівняльного аналізу переваг дрібного селянського та великого господарств. Українські вчені досліджували кооперацію як метод реорганізації дрібних селянських господарств, який повинен забезпечити найбільш ефективне використання капіталу, землі та праці.

М. Туган-Барановський у праці «Соціальні основи кооперації» (1916, 1918, 1919) проаналізував і узагальнив світовий досвід кооперативного руху, шляхи розвитку кооперації у зв'язку з перспективою переходу до соціалізму. Кооперація трактується як результат впливу соціалістичного ідеалу на капіталістичне суспільство. Кооперативні підприємства – це єдина форма господарської організації, що виникла в результаті свідомої діяльності певних соціальних груп населення з метою досягнення економічної рівності всіх членів суспільства і соціальної справедливості на основі заперечення приватної власності. Кооперативні підприємства мають некапіталістичний характер, на відміну від капіталістичних підприємств, орієнтованих на отримання максимального прибутку. Некапіталістична мета кооперативів полягає у збільшенні трудових доходів або зменшенні видатків на споживчі потреби. Вчений розробив класифікаційну таблицю кооперативів, визначив основні ознаки кооперації: самостійність, самодостатність, добровільність, взаємодопомога, особиста зацікавленість членів у досягненні високих економічних результатів і забезпечення загальних інтересів. Кооперація економіки – це боротьба за новий соціальний устрій мирними засобами, без насильства.

Аналізуючи сільськогосподарську кооперацію, М. Туган-Барановський зазначав, що вона створює новий тип селянського господарства, яке зберігає індивідуальний характер і одночасно перетворюється на суспільно регульоване. Сільськогосподарська кооперація сприяє підвищенню продуктивності селянського господарства, збільшує його здатність до конкуренції з великим капіталістичним підприємством, наголошував, що вона об'єднує переважно середні та великі селянські господарства.

На основі кооперативних теоретичних уявлень учений здійснив глибокий науковий аналіз основних типів і видів кооперації в усіх сферах і галузях економіки, детально проаналізував зарубіжний та вітчизняний досвід кооперативного руху.

У **Галичині** творцями української аграрної економічної думки були інтелігенти, переважно юристи і письменники: Юліан Бачинський, Вячеслав Будзиновський, Євген Олесницький, якого називали «селянським батьком», Михайло Павлик, Остап Терлецький, Іван Франко, оскільки професійних агрономів і економістів серед українців майже не було. Були різні погляди на шляхи розв'язання аграрно-селянського питання. Проте спільним для них є: а) боротьба поглядів за утвердження індивідуальної приватної та громадської (на ліси, пасовища, луки, ріки) власності; б) відстоювання необхідності націоналізації, соціалізації землі (перевага була на боці перших); в) вимоги аграрного реформування, які зводилися до організації кредитування сільського господарства, прогресивного оподаткування, руйнування патріархального землеробства шляхом технологізації виробництва, розвитку племінної справи та насінництва, обліку й управління, зростання активної ролі держави у реформуванні сільського господарства, зокрема розв'язанні земельного питання на користь селян, проведенні комасації, підтримки розвитку селянських промислів і фабричної промисловості. Визнавалися організаційно-виробничі переваги великих господарств, але розкривалися мотиваційні механізми збереження дрібної селянської власності. Особливістю і досягненням української галицької економічної думки є її державницька позиція. Вперше було заявлено, що суспільно-національне і соціально-економічне відродження України нерозривні, необхідна праця всіх прошарків української громадськості.

Євген Олесницький (1860–1917), працюючи над програмою українського національного життя у Галичині, одним з перших почав виступати з доводами безнадійності політичної боротьби без опори на економічно заможне громадянство, радив селянам з метою самоорганізації й самооборони об'єднуватися в універсальні господарські спілки для розв'язання проблем придбання землі, піднесення агрокультури селянських господарств, організації спільної праці.

Іван Франко на статистичному матеріалі доводив антиселянський характер реформи 1848 р. Наголошував, що селян позбавили значної частини землі, а високі викупні платежі за землю призвели до заборгованості та масового розорення селянства. Першочергове завдання вбачав у заміні приватної власності суспільною власністю на землю та інші засоби виробництва. Здійснити це український гуманіст мислив без насильства, хоча й не виключав застосування радикальних методів.

Сформувалася економічна преса. Активний діяч Товариства «Просвіта» священик Іван Негребецький видавав у Перемишлі газету «Господар» (1898–1914 рр.). У Львові з 1904 р. виходив економічно-господарський журнал «Економіст» – орган «товаришень заробкових і господарських», у Стрию – «Господар и промисловець» – орган Крайового союзу господарсько-молочарського.

Таким чином, в останній третині XIX – першому десятилітті XX ст. у розвитку української економічної думки з'явилися новаторські ідеї та теорії, які стали національним надбанням і отримали світове визнання. Українські науковці друкувалися у періодичних часописах, що сприяло поширенню їхніх ідей серед широкого загалу. Багато з них були учасниками формування державної економічної та фінансової політики.

10.2.3. Розвиток ідей маржиналізму в дослідженнях українських економістів

У 90-х рр. XIX ст. – на початку XX ст. в Україні поширилися ідеї неокласичної теорії, яка розвивалася на ґрунті маржиналізму. **Започаткувала суб'єктивно-психологічний напрям політичної економії в Україні київська економічна школа**, основоположником якої був Микола Бунге, а його наступником на межі століть став Д. Піхно, професор політичної економії Київського університету. На початку XX ст. в Україні найвідомішими представниками суб'єктивно-психологічного напрямку в економічних дослідженнях були Р. Орженцький, О. Білімович, М. Туган-Барановський та Є. Слуцький.

У працях **Дмитра Піхна** (1853–1913) «Закон попиту і пропозиції: до теорії цінності» (1886), «Основи політичної економії» (1890) та інших розвивалися уявлення про обмін і споживання як основні сфери економічних досліджень, про корисність речей як джерело і мірило цінності та ціни, основні засади теорії попиту та пропозиції. Він досліджував роль потреб у формуванні попиту, їх конкретні форми, класифікуючи їх за родами та видами.

Роман Орженцький (1863–1923) у працях «Корисність і ціна: політико-економічний нарис» (1895), «Вчення про цінність у класиків та кантоністів» (1896), «Основні закони цінності та їх практичне значення» (1904), «До питання про природу психологічних явищ і методів їх дослідження» (1914) аналізував:

- теорію граничної корисності фундаторів австрійської економічної школи К. Менгера, Ф. Візера і Е. Бем-Баверка. Дав історико-філософське трактування й обґрунтування психологічного напрямку в дослідженні економічних явищ, оцінив його переваги перед класичною школою політичної економії;

- поділ благ на споживчі та продуктивні, до наукового обігу ввів поняття «*об'єктивна оцінка ціни*», або «*розцінки*», поширив принцип граничної корисності на оцінку витрат виробництва, звернув увагу на взаємозалежність між ціною та витратами на виробництво благ;

- цінність і ціну як продукт суб'єктивної оцінки виробників і споживачів та результат дії об'єктивних соціальних факторів, у тому числі обмеженості ресурсів. Наголошував, що соціальні фактори створюють значні обмеження поведінки індивіда, в результаті цінність і ціна формуються не на особистих, а на суспільних оцінках корисності благ.

Олександр Білімович (1876–1963) продовжував традиції київської суб'єктивно-психологічної школи в політичній економії, розвиваючи та пропагуючи ідеї австрійської школи граничної корисності. У працях «До питання про розцінку господарських благ» (1914), «Соціальна теорія розподілу» (1916) вчений оцінював ідеї австрійської школи граничної корисності як аргументоване заперечення висновків марксистського економічного вчення щодо поглядів на трудову вартість, додатковий продукт, двоїстий характер праці, робочу силу як товар, капіталістичну «експлуатацію» та ін. Він пов'язав психологічну теорію цінності з потребами, з яких виводив величину господарської цінності благ, запропонував власну їх класифікацію. Цінність розглядав як продукт суб'єктивних оцінок людей, а її величину визначав інтенсивністю потреби в певному продукті та його запасом. О. Білімович розвивав ординалістський підхід

до оцінки граничної корисності, доповнив теорію граничної корисності положеннями теорії витрат виробництва, а також у власній інтерпретації подав теорію «зумовленої» вартості. Він вважав, що ціна споживчих благ регулюється цінами виробничих факторів, або продуктивних благ, кожне з яких має свою продуктивність і створює відповідні вартість і дохід. Дохід на кожен з факторів виробництва визначає ціну останнього. З позицій австрійської школи український економіст розглядав прибуток, який визначав як різницю між оцінками теперішніх (заробітної плати, споживчих та продуктивних благ) і майбутніх благ (праці та капіталу), тобто як результат очікувань капіталу. Зауважував, що рівень заробітної плати та прибутку залежить від граничної продуктивності праці та капіталу.

О. Білімовича вважають *зачинателем «математичної» течії українського маржиналізму*. Він проаналізував переваги і недоліки застосування математичних методів в економічних дослідженнях, розробив найкращу математичну інтерпретацію «Економічної таблиці» Ф. Кене і ряд математичних моделей динамічної економічної рівноваги.

Психологічну теорію цінності М. Туган-Барановський започаткував у праці «Вчення про граничну корисність господарських благ як причину їх цінності» (1890). Він стверджував, що теорія граничної корисності австрійської школи є підтвердженням теорії трудової вартості, а протистояння цих теорій ґрунтується на різних підходах до проблеми цінності: об'єктивному Д. Рікардо і К. Маркса та суб'єктивному К. Менгера. Обидва принципи оцінки цінності узгоджуються між собою, оскільки на величину вартості впливають як об'єктивні фактори (затрати праці), так і суб'єктивні (корисності благ). Вчений сформулював **закон, або «теорему цінності»**, згідно з якою *граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорційні до їхніх трудових вартостей*. В економічній літературі це положення називають теоремою Туган-Барановського.

Маржинальні відкриття Євгена Слуцького (1880–1948), який є фундаторм *математичної теорії споживання*, обґрунтовано у працях «Теорія граничної корисності» (1910), «До теорії балансу бюджету споживача» (1915)¹.

Посилаючись на поняття корисності В. Парето і застосувавши складний математичний апарат, Є. Слуцький розвинув власне розуміння функції корисності. Наголошував на необхідності взаємозв'язку економічного та психологічного пояснення корисності. На його думку, корисність будь-якого поєднання благ – це величина, що має властивість набувати щораз більшого значення, чим більшою мірою це поєднання виявляється кращим для конкретного індивіда. Розглянув *блага насичувальні*, гранична корисність яких знижується зі збільшенням їхньої кількості, та *ненасичувальні*, гранична корисність яких у тих самих умовах збільшується. **Вивів закон попиту**, згідно з яким *попит на благо, відносно необхідне, завжди нормальний: збільшується, якщо ціни падають, а попит на благо відносно не необхідне може бути аномальним: збільшуватися зі зростанням ціни і зменшуватися з її зниженням*².

Є. Слуцький ввів *поняття компенсованої зміни ціни*, коли збільшення цін відбувається разом із зростанням доходів. На противагу кардиналістській концепції оцінки

¹ Стаття, опублікована в італійському часописі, у 1930-х рр. привернула увагу західних економістів Г. Шульца, Р. Аллена.

² Злупко С. М. Історія економічної теорії : підруч. / С. М. Злупко. – [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2005. – С. 554–555.

поведінки споживача, що виходила з можливості суб'єктивної оцінки споживачем абсолютного значення величини граничної корисності блага, вчений у **теорії бюджету споживача запропонував дослідження величини функції корисності та функції попиту залежно від динаміки цін і зміни доходів споживача**. Ідеї Є. Слуцького стали основоположними в розвитку сучасної *ординалістської версії* споживацької поведінки та сучасної теорії попиту. Український вчений є фундатором основного рівня вартості, що показує вплив зміни ціни товару «Х» на попит індивіда на інший товар, так званих *ефекту доходу* та відповідно *ефекту заміщення (ефекту Слуцького)*.

Проведений аналіз свідчить, що українська суб'єктивно-психологічна школа маржиналізму, а особливо її математичний напрям, не тільки популяризувала неокласичні ідеї, але зробила свій внесок в її розвиток.

Одним із засновників економетрії був **Павло Чомпа**, який у 1910 р. видрукував працю «Нариси економетрії і на національній економії вибудованої природної теорії бухгалтерії». Було запропоновано нову теорію складання балансів, побудованої на теорії цінності.

Навчальний тренінг

Основні поняття: аграрно-індустріальна країна, індустріалізація, структура народного господарства, галузева структура промисловості, аграрна реформа 1848 р., аграрна реформа 1861 р., фермерська та відробіткова системи організації сільськогосподарського виробництва, кооперативний рух, кооператив, кооперація, парцеляція, хутір, відруб, столипінська аграрна реформа.

Контрольні запитання і завдання

1. Охарактеризуйте передумови, хід і результати індустріального розвитку Східної України. Як вчені оцінюють рівень промислового розвитку Західної України?
2. Поясніть необхідність, напрями і результати Столипінської аграрної реформи.
3. Дайте порівняльний аналіз процесу індустріалізації та моделі розвитку підприємницького сільського господарства в Україні та однієї із західноєвропейських країн на свій вибір.
4. Дайте характеристику фінансово-грошових систем, що діяли на території України.
5. Порівняйте розвиток господарства українських земель у складі Російської та Австро-Угорської імперій другої половини XIX ст. – початку XX ст.
6. Охарактеризуйте розвиток кооперації в Україні. Як це відобразалося в економічній думці.
7. Розкрийте економіко-теоретичні проблеми наукової спадщини М. Туган-Барановського.
8. Визначте наукові досягнення Є. Слуцького.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Проаналізуйте погляди українських і західноєвропейських вчених з проблем: а) предмета політичної економії; б) функціонування ринкового господарства; в) розвитку ідей маржиналізму.
2. Порівняйте стан індустріального розвитку економіки України за станом на 1913 р. та однієї (за вибором) з провідних європейських країн.

Тестові завдання**Тест 1. Зміст століпінської аграрної реформи охоплює:**

- а) скасування кріпосного права, наділення селян землею;
- б) проведення реформи землеустрою;
- в) визнання приватної власності селянина на землю, право виходу з громади, надання агроекономічної допомоги;
- г) парцеляцію великого землеволодіння.

Тест 2. Встановіть відповідність між визначеннями предмета політичної економії та прізвищами українських вчених, яким вони можуть належати:

1) М. Туган-Барановський; 2) В. Левицький; 3) М. Вольський:

- а) предметом економічної теорії є праця із суспільного погляду, що охоплює всі сфери матеріальної і духовної людської діяльності;
- б) політична економія має вивчати відносини господарювання в умовах товарного виробництва і стихійні закони, що управляють народним господарством;
- в) політична економія вивчає розвиток систем економічних відносин, виникнення, формування і функціонування способів господарювання.

Першоджерела

1. Слуцький Є. Є. Терія граничної корисності / Є. Є. Слуцький ; за ред. В. М. Феценко ; упоряд. В. М. Феценко, Т. В. Куриленко. – К. : КНЕУ, 2006.
2. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – М. : РОС–СПЭН, 1998.
3. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989.
4. Українська економічна думка : хрестоматія / упоряд., наук. ред., авт. вступу, біограф. довід. С. М. Злупко. – К. : Знання, 1998.

Рекомендована література

1. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
2. Злупко С. М. Економічна історія України : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К. : Знання, 2006.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Лортикян Э. Л. История экономики и экономической мысли Украины: Эволюция рыночной экономики / Э. Л. Лортикян. – Х. : Консум, 2004.
5. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / [Л. П. Горкіна, С. О. Біла, В. В. Небрат та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Л. П. Горкіної ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010.
6. Родіонова Л. Українське товариство «Сільський господар». 1899–1944. Історія. Досвід / Л. Родіонова. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2000.
7. Феценко В. М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини ХІХ – початку ХХ ст. / В. М. Феценко. – К. : КНЕУ, 2003.
8. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007.
9. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

Розділ 11

РИНКОВІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТ. (1914–1940 РР.)

- 11.1. *Економічні наслідки Першої світової війни. Економічний розвиток провідних індустріальних країн Європи та США в 1918–1928 рр. Дезінтеграція міжнародної економіки. Посилення автаркічних процесів.*
- 11.2. *Світова економічна криза (1929–1933 рр.). Становлення різних систем макроекономічного регулювання.*
- 11.3. *Розвиток неокласики. Теорії ринку недосконалої конкуренції.*
- 11.4. *Виникнення кейнсіанства. Теоретична система Дж.-М. Кейнса.*
- 11.5. *Зародження і розвиток інституціонального напрямку економічної думки як обґрунтування соціального контролю суспільства над економікою.*
- 11.6. *Еволюційна теорія Й. Шумпетера.*
- 11.7. *Виникнення, сутність, методологічні засади та школи неолібералізму.*
- 11.8. *Економічний розвиток європейських країн і США в період Другої світової війни та її вплив на структуру господарства.*

В історії світової економіки перша половина ХХ ст. (1914–1940) – період розвитку та утвердження зрілої індустріальної ринкової світової економіки. Його поділяють на етапи: 1914–1923 рр. – військової економіки та післявоєнної кризи; 1924–1928 рр. – господарської стабілізації; 1929–1933 рр. – світової економічної кризи; 1934–1939 рр. – передвоєнної економічної кон'юнктури; 1939 р. – кінець 1940-х рр. – військової економіки та відбудови. *Цей період характеризують такі процеси:*

- міжвоєнний економічний розвиток країн світу визначався договорами Версальсько-Вашингтонської системи, в якій центральне місце становив Версальський договір, підписаний у 1919 р. 27 країнами-переможницями і Німеччиною;
- у 1920-х рр. почався другий етап розвитку світового господарства, який характеризувався автаркічними процесами в національних економіках, розпадом світової підприємницької системи, дезінтеграцією та розбалансованістю світового ринку;
- індустріалізація продовжувалася на основі досягнень Другої науково-технічної революції. Зростало значення корпоративних форм та монополізації підприєм-

ництва у сферах промисловості та обігу, сімейний бізнес переважав у сільському господарстві та внутрішній торгівлі. Ринкова модель економіки в економічній літературі характеризувалася як система монополістичної (недосконалої) конкуренції;

- структурна перебудова економіки відбувалася в умовах уповільнення темпів розвитку основних макроекономічних показників. У 1914–1950 рр. в економічно розвинених країнах середньорічні темпи приросту валового суспільного продукту становили 1,4%, промислового виробництва у 1920–1937 рр. дорівнювали 3,9%. Цей показник становив відповідно в США 2,5%, Західній Європі – 3,7%, в Японії – 6,2%. У міжвоєнний період інфляція була від'ємною, у Великій Британії – -4,6%. У США – -2,5%, рівень безробіття зріс у Великій Британії до 13,3%, у США – 11,3%;

- роль держави в управлінні економікою зростала в роки війн і світової кризи, у міжвоєнний період економічна політика урядів спрямовувалася на забезпечення внутрішньої макроекономічної рівноваги;

- негативне значення мали Перша та Друга світові війни, Велика депресія 30-х років. На економічний розвиток впливали політичні режими, багатополісність типів економіки: ринково-підприємницький, соціалістичний і колоніальний. У СРСР будувалася соціалістична економічна система на основі державної власності та державного регулювання.

В економічній думці 1920–1930-х рр. неокласична економічна теорія домінувала як мейнстрим. Більшість досліджень присвячувалася проблемам статичної рівноваги та оптимального розподілу ресурсів в умовах досконалої конкуренції, що сприяло завершенню формування мікроекономічної теорії. У неокласичній макроекономіці домінував закон Сея–Вальраса, визнавалися лише локальні, регіональні та короткострокові економічні кризи. Продовжувався розвиток теорії грошей, утвердився ординалістський підхід у визначенні корисності. Посилення монополістичних тенденцій в економіці активізувало дискусії з проблем ціноутворення, конкуренції та монополії, порушення економічної рівноваги, які перебували в руслі абстрактного (теоретичного) аналізу. Їх наслідком стала ревізія низки положень неокласичної концепції ринкової економіки. Почалося дослідження макроекономічних проблем: ділових циклів, безробіття та суспільного добробуту.

У рамках маржиналізму сформувалася *стокгольмська школа*, засновниками якої були К. Вікселль і Е. Ліндаль.

Розвивалися *гетеродоксичні (альтернативні)* напрями економічної думки. Їх активізувала економічна криза 1929–1933 рр., що показала непереконливість неокласичної теорії ринкової економіки та необхідність розроблення принципово нової концепції державної економічної політики. Сформувався *інституціональний напрям*, представники якого досліджували господарське життя з урахуванням позаекономічних факторів та генетико-еволюційного розвитку з позиції соціального контролю над ринковою економікою. У середині 1930-х рр. з'явилася *теорія англійського економіста Дж.-М. Кейнса*, що обґрунтовувала необхідність макроекономічного регулювання, започаткувала новий напрям економічної думки – кейнсіанство.

Важливе значення для економічної думки мали дискусії 1920–1930-х рр. У 20-х рр. ХХ ст. велася дискусія, започаткована лідером неоавстрійської школи Л. Мізесом, з проблем економічного розрахунку і планування при соціалізмі, яка

переросла в дискусію щодо переваг ринкової конкурентної економіки і можливостей «ринкового соціалізму». На початку 1930-х рр. розгорнулася дискусія з питань теорії та політики економічного лібералізму. Англійський економіст Дж.-М. Кейнс стверджував, що ринок не справляється з ефективним розподілом ресурсів, отже, не забезпечує рівноважний стан економіки, що потребує втручання держави. *Представники неоавстрійської школи* Л. Мізес, Ф.-А. Хайєк відстоювали класичні принципи лібералізму. У 1938 р. вони стали одними з ініціаторів організаційного оформлення захисників традиційного лібералізму та формування *доктрини неолібералізму*.

У кінці 1920-х рр. виникли перші теорії економічного зростання (у працях російських економістів: В. Базарова, Г. Фельдмана, М. Кондратьєва, американських економістів-математиків: Ф.-П. Рамсея, Дж. фон Неймана), виробнича функція Кобба–Дугласа, виробнича функція з нейтральним технічним прогресом Дж. Хікса.

11.1. Економічні наслідки Першої світової війни. Економічний розвиток провідних індустриальних країн Європи та США в 1918–1928 рр. Дезінтеграція міжнародної економіки. Посилення автаркічних процесів

Перша світова війна (1914–1918) – це наслідок боротьби індустриальних держав за переділ світових сфер впливу. У ній було задіяно 34 суверенні держави з 56, у військових діях брали участь 74 млн. осіб, з яких загинуло 10 млн., було травмовано 20 млн., загинуло від голоду та епідемій 10 млн. За оцінками економістів, військові видатки збільшились у 20 разів (208 млрд. дол. у цінах відповідних років) і перевищили в 12 разів золотий запас європейських країн. Було знищено третину національного багатства Європи. На війну працювало 40 тис. підприємств і 13 млн. зайнятих у країнах Антанти та відповідно 10 тис. і 6 млн. у країнах Троїстого союзу. Лише дві країни – США і Японія – у роки війни збільшили національне багатство. США остаточно утвердилися як лідер світового економічного розвитку. Японія встановила монополію на торгівлю у Південно-Східній Азії.

У роки війни вперше було запроваджено державне регулювання в масштабах національних господарств. Практично в усіх країнах склалася етатистська система економічних відносин. Частка державних видатків в економіці більшості європейських країн, які воювали, становила понад 50%. Спеціальні державні органи контролювали військові замовлення, розподіл стратегічних ресурсів і робочої сили.

Післявоєнний етап (1918–1923) характеризується кризовими явищами в економіці, глибина яких залежала від наслідків війни, політико-соціального та економічного розвитку, національних особливостей. Важливу роль відігравали загальні чинники: диспропорція галузевої структури, зменшення виробничих потужностей, конверсійні процеси, обмеженість інвестицій, гіпертрофована система державного регулювання, економічна експансія США тощо.

На етапі стабілізації (1924 – жовтень 1929) повільно зростали темпи економічного розвитку і валові обсяги промисловості та торгівлі, модернізувалися старі

та пришвидшено розвивалися нові галузі, зміцнювалися національні валюти. Продовжувалися процеси корпоратизації та перетворення фінансового капіталу в домінуючу економічної системи. Економічна політика характеризувалася зменшенням втручання держави в економічне та соціальне життя країни.

США в 1914–1929 рр. перетворилися на наймогутнішу високорозвинуту індустріальну державу світової економіки. В історії США це був період *«проспериті»* – економічного благополуччя.

За роки Першої світової війни (США вступили у війну лише у квітні 1917 р.) національне багатство зросло на 40%, було сконцентровано 1/2 золотого запасу світу, вартість промислової продукції збільшилася майже втричі (з 23,9 до 62 млрд. дол.). У 1920 р. США, населення яких становило 6% від світового, виробляли понад половину світової промислової продукції. Країна ліквідувала борг Європи (6,5 млрд. дол.), стала її кредитором на суму 12 млрд. дол., приватні інвестиції становили 7 млрд. дол. *Держава вжила систему заходів щодо регулювання економіки*: надавала монополіям державні замовлення, кредити, спрямувала державні інвестиції в галузі, пов'язані з військовим виробництвом, створила управління з контролю над сферами економіки, діяльність яких координувала військово-промислова рада.

Економічна криза 1920–1921 рр. зменшила обсяги промислової продукції на 32%, доходи фермерів – 40%, кількість безробітних досягла 5 млн. осіб. Але вже в 1923 р. почалося економічне зростання.

За 1924–1929 рр. у США завершився перехід до економіки інтенсивного типу, почало формуватися суспільство масового споживання. Національний дохід збільшився на 17%, загальний обсяг промислового виробництва – на 48,5%, продуктивність праці – на 43%, роздрібний товарооборот – на 33%, вартість споживчого кредиту – до 6,4 млрд. дол. Пришвидшилися процеси технічно-технологічного переоснащення, раціоналізації та стандартизації, впровадження конвеєрно-поточного методу виробництва. В аграрній економіці пришвидшився процес витіснення дрібних виробників. За 1920–1929 рр. втратили право власності 1 млн. фермерів. Почався період машинізації сільськогосподарського виробництва: трактори використовували 13,5%, комбайни – 1% господарств. Фермери застосовували техніку, мінеральні добрива, досягнення агрономічної науки. 200 корпорацій володіли майже половиною капіталів усіх корпорацій, а 10% акціонерів – 75% усіх акцій.

США здобули першість у світовій торгівлі та світовій фінансовій системі. Загальна вартість акцій лише на Нью-Йоркській біржі зростає за 1925–1929 рр. втричі (до 87 млрд. дол.). У 1929 р. у спекуляції на біржах США брали участь 30 млн. осіб. Інвестиції за кордон досягли 27,7 млрд. дол., з них у Західну Європу – 1,35 млрд. дол. Американський капітал контролював економіку 14 держав Латинської Америки (з 20 незалежних), 1/3 гірничорудної промисловості Канади.

Дослідники американської економіки зазначають, що у другій половині 1920-х рр. почала зростати диспропорція між темпами зростання прибутків підприємців і зростанням виробництва (приблизно 2 : 1), ціни і заробітна плата залишалися незмінними. Це створювало відносне відставання споживчого попиту від зростання обсягів виробництва товарів.

У Великій Британії за роки Першої світової війни різко зменшилися основні показники: національного багатства – на половину; промислового виробництва – на 20%; експорту товарів – удвічі. Розвивалися лише галузі, що працювали на військову промисловість (металургійна, хімічна, виробництво зброї). Загальні витрати становили близько 11 млрд. ф. ст., внутрішній державний борг збільшився у 12 разів і досяг 7,8 млрд. ф. ст., зовнішній борг – 1,15 млрд. ф. ст., з яких 0,8 млрд. ф. ст. – це борг перед США (виплати складали до 40% від держбюджету країни впродовж багатьох років). Лондон втратив права світової фінансової столиці.

Державна політика спрямовувалася на примусову корпоратизацію підприємств. Для вирішення продовольчої проблеми було введено державну закупівлю сільськогосподарської продукції у фермерів, встановлено мінімальні зарплати найманим працівникам. Проте країна продовжувала імпортувати продовольство. У 1916 р. створено державно-громадський орган – Федерацію британської промисловості, що об'єднала тисячі фірм для боротьби з іноземними конкурентами за ринки збуту та сировини. У 1920 р. виникла Британська асоціація банкірів.

За Версальським мирним договором Велика Британія як країна-переможниця отримала значну частину репарації з Німеччини для покриття господарських витрат, збільшила за рахунок Німеччини і Туреччини свої колонії, територія яких досягла 35 млн. кв. км, а населення – близько 450 млн. осіб.

Загалом Велика Британія послабила позиції у світовому господарстві та міжнародних економічних зв'язках.

Стан економіки впродовж 1919–1929 рр. оцінюється в економічній літературі як *депресивний*. У роки економічної кризи 1919–1921 рр. обсяги валового національного продукту зменшилися на 12%, промислове виробництво – на третину, оптові ціни – на 36%. Політика післявоєнної конверсії зменшила роль держави в економіці. Однак після денационалізації військових заводів у руках уряду залишилося підприємств у 4 рази більше, ніж до війни. У 1921 р. уряд зменшив непрямі податки (акцизні збори на чай, цукор та інші продукти), розширив соціальну допомогу. Активізувався процес концентрації капіталу. В 1921 р. 2% власників володіли 64% національного багатства.

Загалом довоєнного рівня промислового виробництва було досягнуто лише в 1929 р. Частка країни у світовому промисловому виробництві зменшилася за 1913–1929 рр. із 15 до 10%.

Структура промисловості базувалася на «старих» галузях¹ (металургійній, вугледобувній, суднобудівній, текстильній), що працювали на застарілому обладнанні, скоротивши виробництво на 18–55%. Зростання в 2–6 разів характеризувало авіаційну, автомобільну, електротехнічну галузі, однак вони становили лише 10% від усього обсягу індустрії, отже, не визначали основні тенденції економічного розвитку. Раціоналізація виробництва (конвеєрна система, масове і стандартне виробництво) відбувалася у нових галузях. Інвестиції англійських корпорацій спрямовувалися у промисловість домініонів (Індію, Австралію, Канаду, Південну Африку, Нову Зеландію).

Монополізація охопила всі галузі, особливо радіо- й електротехнічну, автомобільну, гумову, металургійну, бавовняну. Виникло понад 40 трестів, які конт-

¹ Галузі, що активно розвивалися в період промислового перевороту.

ролювали 80–90% виробництва конкретної продукції. Визначилося лідерство п'яти найбільших банків. Однак за рівнем монополізації Велика Британія продовжувала відставати від США і Німеччини.

Країна продовжувала втрачати позиції у світовій торгівлі. Її частка в 1929 р. зменшилася до 11%, в експорті – до 12,5% (у 1913 р. становила відповідно 14% і 15,3%). Англійські товари на світовому ринку втратили конкурентоспроможність. Велика Британія зберегала ринок високоякісних і дорогих товарів.

Уряд намагався зберегти лідерство у банківській сфері та зміцнити національну валюту. В 1925 р. було відновлено золотий паритет фунта стерлінгів. Його вартість становила 4,86 дол., що відповідало довоєнному співвідношенню англійської та американської валют. У підсумку доходи банків збільшилися, а промисловців зменшилися в зв'язку зі зростанням ціни на англійські товари за кордоном.

Негативним чинником післявоєнної економіки була її залежність від імпорту сільськогосподарської продукції та промислової сировини. Ввозили понад 60% харчових продуктів, 100% бавовни, 2/3 залізної руди, 9/10 вовни тощо. Дисбаланс між імпортом і експортом негативно впливав на загальний стан господарства держави.

У Франції загальні втрати під час війни оцінюються в розмірі 134 млрд. золотих франків, людські втрати (убитих і покалічених) становили понад 10% працездатного населення. Німеччина окупувала і зруйнувала господарство 10 найбільш розвинених департаментів Франції. За 1914–1918 рр. промислове виробництво скоротилося на 40%, сільськогосподарське – на третину, експорт – майже на половину. Одночасно пришвидшилася індустріалізація економічно відсталих південних департаментів. Країна імпортувала значну частину сільськогосподарської продукції.

Величезні витрати на військові потреби підірвали стабільність французької валюти. Країна перестала відігравати роль світового кредитора, особливо після втрати інвестицій (приблизно 4 млрд. дол.), вкладених у Російську імперію. Загальний державний борг у 1920 р. становив 300 млрд. франків, з них 62 млрд. фр. (7 млрд. дол.) – це зовнішній борг (США та іншим країнам).

Повоєнна економічна криза затягнулася до 1921 р., депресивний стан в економіці тривав до 1924 р. У 1921 р. індекс промислового виробництва становив 55%, сільськогосподарського – 77% від рівня 1913 р., ціни на продовольство та товари народного споживання зросли в 5–7 разів.

Антикризові заходи сприяння розвитку важкої промисловості, державному розподілу сировини, замовлень і робочої сили, продажу державних підприємств приватним особам давали змогу регулювати взаємовідносини між підприємцями і працівниками, ліквідували карткову систему. Франція мала отримати 52% репараційних платежів Німеччини.

У другій половині 1920-х рр. завершився процес перетворення Франції в індустріально-аграрну країну. Щорічні темпи економічного розвитку були одними з найвищих в Європі – 5%. Промислове виробництво у 1930 р. становило 140% від рівня 1913 р. Продовжувалася монополізація промисловості: видобуток вугілля контролювали 3 компанії, хімічну галузь – 5, автомобілебудування – 3, електротехнічну – 1. Але у структурі промисловості переважали дрібні та середні підприємства (понад 60% від загальної кількості). Міське населення переважало.

Сільське господарство досягнуло довоєнного рівня. Посилився процес концентрації великої земельної власності. 25% агрогосподарств орендували землю. Зроста державна допомога господарям. Бюджет Міністерства сільського господарства збільшився у 2,5 рази – до 548 млн. фр.

Основні чинники стабілізаційних процесів: возз'єднання Ельзасу та Лотарингії, 8 млрд. золотих марок репараційних платежів від Німеччини (переважно в натуральному вигляді), розвиток нових галузей (автомобілебудування, авіації, радіотехнічної, нафтопереробної, хімічної тощо), будівництво нових і реконструкція старих портів, стабілізація франка у 1926 р., раціоналізація виробничих процесів, збільшення у 2 рази видатків на військові потреби порівняно з довоєнним періодом, зміна колоніальної політики, що полягала у зростанні ролі колоній в експорті промислової продукції до 40%. Однак у харчовій та легкій промисловості, крім виробництва предметів розкоші, спостерігався застій.

Фінансове становище країни характеризувало перевищення доходів від цінних паперів у 3 рази порівняно з промисловістю. З метою досягнення бездефіцитного бюджету проведено фінансову реформу, що охопила комплекс таких заходів: підвищення непрямих податків, збільшення тарифів у транспортній мережі, зменшення заробітної плати державним службовцям і пенсій, девальвації франка до 1/5 від довоєнної вартості (один фунт стерлінгів дорівнював 123 франкам). Одночасно соціальна програма включала введення 8-годинного робочого дня і допомогу в зв'язку з безробіттям.

Посилилося державне регулювання економіки. Такі державні органи, як Національна економічна рада і Вища залізнична рада, банк «Національний кредит», координували і регулювали діяльність підприємств шляхом субсидіювання.

Для **Німеччини** економічні наслідки Першої світової війни були найважчими. Витрати становили 150 млрд. марок, а нагромаджені за роки війни ресурси – лише 35 млрд. марок. Було вбито і покалічено 7,5 млн. осіб. У 1918 р. порівняно з 1913 р. обсяги промислового виробництва скоротилися на 43%, сільськогосподарського – на 35–50%, національне багатство зменшилося удвічі. Державний борг збільшився з 5 до 160 млрд. марок. У 1916 р. почався голод. Скоротилася реальна заробітна плата, робочий день становив 12–14 годин. Держава взяла під контроль виробництво і розподіл ресурсів. У 1915 р. уряд сприяв утворенню синдикатів у вугільній, цементній, алюмінієвій, взуттєвій галузях промисловості. У 1916 р. так звана програма Гінденбурга (головнокомандувача німецької армії) узаконила державне втручання в економіку країни. Було запроваджено загальну трудову повинність, карткову систему, державне кредитування промисловості.

Економічне становище держави погіршили умови Версальського договору. Німеччину зобов'язали впродовж 37 років сплатити контрибуцію (репараційні виплати) країнам-переможцям у сумі 132 млрд. золотих марок (золотом, товарами, природними ресурсами, обладнанням тощо). Франції було повернуто Ельзас і Лотарингію, передано вугільні шахти Саарської області (управляти нею 15 років зобов'язали Лігу Націй). Німеччина втратила 1/8 території, на якій проживало 10% населення, вироблялося 50% національного багатства, визнала суверенітет Австрії, Чехословаччини, Польщі. Німецькі колонії площею 3 млн. кв. км і з населенням 13 млн. осіб поділили Велика Британія, Франція, Японія та Бельгія. Німеччина позбавлялася вій-

ського флоту, авіації, важкого озброєння, армія могла становити лише 100 тис. осіб. Країни Антанти отримали необмежене право займатися в цій державі економічною діяльністю. На певний час Велика Британія та Франція позбулись сильного економічного конкурента.

Оцінюючи рішення Версальського договору, англійський економіст і радник Британського казначейства Дж.-М. Кейнс різко розкритикував його умови. У статтях «Економічні наслідки Версальського мирного договору» і «Перегляд мирного договору» (1919) запорукою стабільності визнав зменшення репараційних вимог до Німеччини і надання позики США, відновлення порядку та влади в Німеччині як протидії російській революції. Англійський уряд усунув вченого з державної служби, але його пропозиції використали в наступних американських програмах допомоги Німеччині Ч. Дауеса і К. Юнга.

У Німеччині післявоєнна господарська криза продовжувалася до 1924 р. Скорочувалося промислове виробництво. Імпорт та експорт становили лише 1/3 від довоєнного рівня. Інфляція, повне знецінення національної валюти зумовили зниження рівня заробітної плати працівників і службовців, купівельна здатність населення становила 15–17% від довоєнного рівня. Німеччина була фінансовим банкрутом. Восени 1922 р. припинила виплати репараційних платежів. У 1923 р. франко-бельгійські війська окупували Рурську область, що дало змогу вивозити з Німеччини вугілля і метал.

1924–1929 рр. – це період економічного піднесення. За станом на 1929 р. Німеччина порівняно з 1913 р. збільшила випуск промислової продукції на 13%, експорт – на 3 млрд. марок. Швидкими темпами розвивались електротехнічна і машинобудівна індустрія, виробництво штучних шовку і бензину. Впровадження в організацію виробництва американських новацій Форда і Тейлора сприяло зростанню продуктивності праці на 40%. За обсягом промислового виробництва Німеччина вийшла на перше місце в Європі та друге в світі (після США). Фінансовий капітал брав участь у 200 із 300 міжнародних монополій. Створений за ініціативою Німеччини Європейський сталевий трест (1926) охопив 2/3 виробництва сталі в Західній Європі. Німеччина збільшила експорт на 17%, а імпорт – на 30%.

Відродженню господарства Німеччини сприяла система заходів. Радикальною була грошова реформа 1923–1924 рр. Нова рейхсмарка 1924 р. була повернена до свого довоєнного паритету з долларом (23,82 центи за 1 марку). Нові банкноти забезпечувалися золотом і золотими дівізами на 40%, підлягали обміну на золото, що, правда, тимчасово відтермінованому. Новий Рейхсбанк став незалежним від уряду, але залишився під контролем репараційних кредиторів. Важливе значення мали модернізація промислового устаткування, посилення економічних позицій німецьких монополій, що реорганізувалися на трести і концерни, підвищення експлуатації працівників та інтенсифікація праці при значно нижчій реальній заробітній платі, ніж у французьких працівників, на 20% та англійських – на 40%. Тривалість робочого дня було доведено до 10–12 год.

США, стурбовані критичним станом німецької економіки і прагнучи відновити баланс сил у Європі, виступили з ініціативою допомогти Німеччині. Стабілізаційну роль відіграв репараційний план Дауеса, розроблений Міжнародним комітетом экс-

пертів на чолі з Ч. Дауесом (глава Чикагського відділення ФРС) і ухвалений 16 серпня 1924 р. на Лондонській конференції держав-переможниць.

План Дауеса (1924–1929) охоплював такі напрями:

- надання американських (200 млн. дол.) і англійських позик на відбудову промисловості та оздоровлення фінансів Німеччини, контроль за використанням коштів;
- спрямування Німеччиною коштів, отриманих від відновлення промисловості, на виплату репарацій Великій Британії та Франції, що репараційними платежами сплачували військові борги США;
- зменшення щорічних репараційних платежів. Визначено їх джерела – надходження з державного бюджету за рахунок непрямих податків на предмети масового споживання, відрахування з доходів німецьких залізних доріг, виплати з доходів підприємств;
- спрямування основної маси промислової продукції з Німеччини в СРСР, який повинен за промислові товари експортувати до Німеччини сировину.

План Дауеса сприяв надходженню в економіку Німеччини 21 млрд. золотих марок, репараційні виплати становили лише 10,2 млрд. марок. З інфляцією було покінчено. Найбільше інвестицій надходило зі США (70%). Довготермінові кредити становили 2/3 основного капіталу німецької промисловості. У 1925 р. країни-переможниці відмінили контроль та обмеження щодо економіки Німеччини, вивели війська з Саарської області.

У червні 1929 р. План Дауеса замінено на **План Юнга** (американського банкіра, голови комітету експертів з розгляду репараційної проблеми). Репараційні платежі зменшувалися до 113,9 млрд. золотих марок, термін виплат становив 59 років (до 1987/88 рр.), їх сплачували лише за рахунок державного бюджету та доходів залізниць. Величина щорічних репараційних платежів встановлювалася на найближчих 37 років у сумі 2 млрд. марок. Отже, промисловість отримувала додаткові кошти на розвиток. Скасовувався контроль над економікою і фінансами Німеччини. Для здійснення розрахунків щодо міжсоюзницьких боргів створено Банк міжнародних розрахунків, що забезпечив фінансування важкої промисловості та військового виробництва, зміцнив позиції американського капіталу в Німеччині. У 1932 р. Німеччина відмовилася від сплати репараційних платежів, що було підтверджено Лозаннською конференцією.

Перша світова війна спричинила дезінтеграцію міжнародної економіки як системи світового господарства та міжнародних економічних відносин. Кількісно зменшилися міжнародні економічні відносини, були зруйновані механізми та інструменти державної взаємодії, почалися автаркічні процеси у національних економіках. На території Російської імперії розпочався процес становлення соціалістичної системи господарства, яка не вписувалася у світогосподарські процеси. *У міжвоєнний період міжнародні економічні відносини характеризували формування валютно-фінансової квазісистеми¹, зменшення темпів зростання міжнародної торгівлі, зміну лідерів, географічні та структурні зміни. Сформувався яскраво виражена тенденція до дивергенції, яка є протилежною процесам глобалізації.*

¹ Квазі (з лат.) – ніби.

Відновлення економіки Європи відбувалося за допомогою **фінансових і монетарних інструментів**. США, які володіли половиною світових запасів золота, в 1919 р. повернулися до золотого стандарту. На Міжнародній фінансовій конференції у Брюсселі (1920 р.), Міжнародній економічній конференції в Генуї (1922 р.) були ухвалені рішення щодо узгодження валютно-фінансових реформ на міжнародному рівні: повернення до золотого стандарту за домінуючої ролі фунта стерлінгів і Лондона як міжнародного фінансового центру, досягнення профіциту державних бюджетів шляхом скорочення видатків, збільшення податкових надходжень і зовнішніх займів, встановлення незалежності емісійних банків від урядів, відміна державного контролю над валютними операціями, співпраця центральних банків на основі міжнародної конвенції.

Відновлення золотомонетного стандарту не відбулося. Країни Європи прив'язали свої валюти до золота шляхом запровадження модифікованої, так званої «урізаної», форми золотого стандарту – золото-зливкової або золотовалютної. Велика Британія (1925 р.) і Франція (1928 р.) запровадили золото-зливковий стандарт, коли центральні банки обмінювали банкноти лише на злитки золота вагою 12,4 кг. 16 країн Європи запровадили золотовалютну форму: центральні банки розмінювали банкноти на іноземну валюту (девізи), що конвертувалася на золото. Такою валютою були долари США та англійські фунти стерлінгів. Під впливом економічної кризи 1929–1933 рр. золотий стандарт було відмінено у Великій Британії (1931 р.) і США (1933 р.), Франції (1936 р.), оскільки він не міг обслуговувати світогосподарські зв'язки. США заборонили приватне володіння золотом, у 1934 р. оголосили про підвищення ціни золота у доларах з 20,67 дол. за унцію до 35 дол. за унцію. Зовнішня конвертованість у золото трьох валют – долара, фунта і франка – зберігалася.

У 1931 р. створено «стерлінговий блок» – валютне угруповання, в межах якого всі міжнародні розрахунки прив'язували до фунта стерлінгів, країни-учасниці (члени Британської імперії, крім Канади, а також Нідерланди, Португалія, Греція, Туреччина, Аргентина, Бразилія, Болівія, Парагвай) були зобов'язані передавати свої валютні резерви в загальний резервний банк у Лондоні. Учасники блоку девальвували свої валюти одночасно з фунтом стерлінгів. Він обслуговував половину світового товарообороту.

У 1930-х рр. світова економіка поділилася на квазіавтаркічні блоки. За ухвалами Всесвітньої конференції 1933 р., фактично утворилися регіональні валютні зони: золота на чолі з США, стерлінгова з центром у Великій Британії, валютного контролю Центральної та Південно-Східної Європи із домінуванням німецької марки, єни з домінуванням Японії на Далекому Сході. У 1930 р. створено Банк міжнародних розрахунків (БМР) із штаб-квартирою у м. Базель (Швейцарія). Його завданням були розподіл німецьких репараційних платежів, обслуговування комерційних операцій центральних банків. Фактично діяльність банку розпочалася лише після Другої світової війни як структури Міжнародного валютного фонду (МВФ). У 1936 р. валютна угода між Францією, Великою Британією та США закріпила принцип керованих валютних курсів.

Країни почали запроваджувати практику обмеження торгівлі та вивозу капіталу. У світовій торгівлі впродовж 1913–1937 рр. загальні темпи зростання зменшилися до 14% порівняно з 40% за 1881–1913 рр., а обсяги торгівлі в розрахунку на душу населення відповідно до 3% з 34%. Європа продовжувала домінувати у

світовій торгівлі, однак її частка за 1913–1937 рр. зменшилася з 62% до 52,4%. Відповідно зросла частка США і Канади до 15,5%, країн Азії, Африки та Океанії – до майже 25%. У *структурі експорту* частка готової продукції залишалася на рівні 36%, продуктів харчування становила 23–27%, сировини сільськогосподарської – 22–21%, мінералів – 14–19,5%. Лідером світового експорту готової продукції були США (20%), частка Великої Британії, Франції та Німеччини зменшилася до 52%. У 1930-х рр. були підписані регіональні торговельні угоди, що призвело до сегментації світового ринку, послаблення цілісності світової економічної системи та уповільнення економічного розвитку.

Світова економічна система зазнала дезінтеграції через обмежений рух капіталів, введення торговельних бар'єрів і формування замкнених валютних блоків.

11.2. Світова економічна криза (1929–1933 рр.). Становлення різних систем макроекономічного регулювання

Економічна криза 1929–1933 рр. (Велика депресія) почалася з різкого зниження цін на акції на Нью-Йоркській біржі 24 жовтня 1929 р.: їх вартість до березня 1933 р. зменшилась у 5 разів, а сума збитків – 15 млрд. дол. За змістом це була циклічна криза перевиробництва. У США споживчий попит відставав від зростання обсягів виробництва товарів. Ринок не зміг поглинути товарну масу, що зростала. Оборотною капіталу для підприємницької діяльності бракувало, почалося скорочення виробництва. Вільні гроші переважно вкладалися у спекуляції на біржах. Почалася ланцюгова реакція: зменшились обсяги кредитних операцій, облікова ставка ФРС зросла від 2 до 6%, норма процента комерційних банків – до 10%, знизився курс акцій, капітал почав переміщатися в інші країни. Криза поширилася на банківську, фінансову, промислову та аграрну сфери.

Криза 1929–1933 рр. оцінюється як глобальна світова. Вона охопила Латинську Америку, Західну Європу, країни Азії та Африки, порушивши міжнародні економічні зв'язки. Її проявом стало масове скорочення виробництва та послуг, розорення і банкрутство, зниження рівня зайнятості та заробітної плати, виникнення безробіття. Обсяг виробництва капіталістичних країн зменшився в середньому на 44%, світової торгівлі – на 61%. У країнах Західної Європи валовий суспільний продукт (ВСП) зменшився на 9–10%. Спостерігалися істотні відмінності між країнами. В Австрії спад становив 22,5%, у Великій Британії – 18,2%, Німеччині – 16,1%, Італії – 3,9%, у Данії – 2%. Європейські країни досягли рівня ВСП 1929 р. лише в 1935 р.

Провідні індустріальні держави використовували власні моделі виходу з кризового становища. У державній економічній політиці основними стали методи макроекономічного регулювання, які базувалися на активному державному втручанні в економіку, збільшенні частки валового національного продукту (ВНП), що розподіляється державою, і становленні різних систем регульованого ринку. Велика депресія 1930-х рр. стала каталізатором переоцінки досліджень економічних циклів. Увагу зосередили на питанні ролі держави щодо зменшення ризиків кризи і боротьбі з її наслідками.

В економічній літературі визначають два варіанти антикризових програм:

- *ліберально-реформістську*, що поєднала механізми ринкового саморегулювання та державного регулювання економіки, соціальні реформи. Державний бюджет став основним інструментом виходу з кризи. Таку програму було використано в США і Великій Британії. У Франції державне регулювання економіки охопило розвиток державного сектору, державне підприємництво та активну соціальну політику;
- *націонал-соціалістичну*: створення тоталітарно-диктаторської держави зумовило жорстке централізоване державне регулювання економіки, її милітаризацію, одержавлення робочої сили, використання державного бюджету для повного контролю економіки (Німеччина, Італія, Японія).

У **США** економічна криза 1929–1933 рр. охопила всі сфери та галузі економіки. До 1932 р. валовий національний продукт (ВНП) зменшився на 31%, промислове виробництво скоротилося на 46,2% (до рівня 1911 р.), національний дохід і роздрібна торгівля – вдвічі, імпорт та експорт – на 75%, індекс оптових цін – на 33%, виробництво пшениці, кукурудзи, бавовни зменшилося втричі, збитки корпорацій досягли 3,2 млрд. дол. За 1929–1933 рр. збанкрутувало 130 тис. фірм, 19 залізничних компаній, 5760 банків і 879 тис. фермерів. Падіння курсу акцій завдало фінансової шкоди 15–20 млн. американців. У 1932 р. відбувся банківський крах через масове вилучення вкладів. У 1933 р. кількість безробітних становила 17 млн. осіб. Країна була охоплена масовими протестами населення.

Економічна політика президента Г. Гувера (1929–1933) не передбачала втручання у справи приватного бізнесу. В 1931 р. було створено Національну кредитну корпорацію з капіталом у розмірі 3,5 млрд. дол. (з січня 1932 р. – Реконструктивна фінансова корпорація). Для надання допомоги великим фермерам організовано Федеральне фермерське бюро, завдання якого полягало у підтриманні цін на сільськогосподарську продукцію. Антикризові заходи, ухвалені в 1932 р., охопили посилення політики торговельного протекціонізму, збільшення інвестицій у капітальне будівництво, державне кредитування приватного бізнесу та зменшення облікової ставки, регулювання ціноутворення, державні будівельні роботи. З метою підвищення купівельної спроможності американців було введено «сухий» закон. Як наслідок, у США випивали за рік удвічі більше спиртного, ніж до його прийняття (закон відмінено у 1933 р.).

Ефективною антикризовою програмою став «Новий курс» президента Ф. Рузвельта (1933–1945). У перші 100 днів президентства було розроблено план виходу з кризи. Його теоретичною основою були рекомендації представників американського інституціоналізму щодо необхідності державного регулювання процесу суспільного відтворення і пом'якшення циклічних коливань в умовах корпоративізації економіки. Ухвалені надзвичайні закони 1933–1934 рр. (вводилися на два роки) зменшили наслідки кризи, структурували економіку країни. Після припинення строку їх дії рішеннями Верховного суду США у 1935–1936 рр. принципові нововведення були закріплені в системі американського законодавства. У здійсненні «Нового курсу» виокремлюють два етапи: 1933–1935 рр. і 1935–1938 рр.

Основні напрями і заходи «Нового курсу»:

- *Вихід банківської й фінансової систем із кризи*. У березні 1933 р. були закриті всі банки. Надзвичайний закон про банки передбачав ліцензування їх діяльності, по-

новлення функцій і отримання урядових позик з Федеральної резервної системи. До кінця березня 1933 р. було знову відкрито 4/5 банків – членів Федеральної резервної системи. Реконструкційна фінансова корпорація розширила свої операції – за перші 2 роки «Нового курсу» надано позики на суму понад 6 млрд. дол. Це посилювало концентрацію банківської системи – кількість банків з 25 тис. зменшили до 15 тис. Було припинено обмін банкнот на золото і вилучено золото з обігу. Заборонялося приватне володіння золотом (на суму понад 100 дол.). Одночасно золотий запас був вилучений з федеральних резервних банків і переданий казначейству, банкам видавали «золоті» сертифікати, які прирівнювали до золота. Здійснено великомасштабні закупівлі золота за цінами, що перевищували курс долара щодо золота. До кінця 1933 р. закуплено золота на 187,8 млн. дол., що дозволили девальвувати долар, золотий вміст якого знизився на 41%. Акт про золотий резерв 1934 р. встановив нову ціну на золото – 35 дол. за унцію, що діяла до 1971 р. Завдяки девальвації долара розподіл доходу змінився на користь промислового, а не позикового капіталу, було попереджено масові банкрутства в кредитній сфері, зменшено заборгованість монополій уряду, зросли експортні можливості США. Проведено спеціальні заходи щодо страхування банківських вкладів дрібних акціонерів і вкладників, а також від ризику в зв'язку з біржовою спекуляцією. На початку 1934 р. 80% банків США застрахували свої депозити, що відновило довіру до банківської системи.

- *Відновлення промисловості.* У червні 1933 р. було ухвалено Закон про відновлення національної промисловості (НІРА), що визначав систему державного регулювання цієї сфери економіки. Для його виконання створено Адміністрацію з національного відновлення у складі представників фінансових і промислових кіл, профспілкових об'єднань, економістів. Емблемою став синій орел. Якщо такої емблеми на продукції тієї чи іншої компанії не було, то суспільство її товари бойкотувало.

Було запроваджено «кодекси чесної конкуренції» – галузеві (17 груп) угоди про правила конкуренції. Для кожної фірми встановлювали обсяги виробництва, рівень заробітної плати, тривалість робочого тижня, визначали ринки збуту продукції, політику цін, умови зайнятості. Не допускалася дискримінація членів профспілки, працівникам надавалося право на створення організацій, визначалися нижня межа заробітної плати (мінімум) і максимально допустима тривалість робочого тижня. Загалом у всіх галузях промисловості адміністрація Ф. Рузвельта санкціонувала 746 кодексів, що охоплювали 99% американської індустрії та торгівлі.

- *Організація суспільних робіт для створення нових робочих місць і ліквідації безробіття.* Другий і третій розділи Закону про відновлення національної промисловості визначали фонд громадських робіт і спеціальні податки для цього. Конгрес створив Адміністрацію з громадських робіт, на організацію яких виділяли 3,3 млрд. дол. До суспільних робіт (лісонасадження і боротьба з ерозією ґрунтів, меліоративні роботи, будівництво автострад, аеродромів, мостів, гаваней тощо) було залучено до січня 1934 р. 5 млн. осіб. Допомогу в зв'язку з безробіттям отримували 20 млн. американців. Створювалися трудові табори для безробітної молоді віком 18–25 років, у яких надавали безплатне харчування, житло, одяг і, крім цього, платили 1 дол. на день. Чисельність молоді в таборах досягала 250 тис. осіб. До 1935 р. табори було розширено вдвічі, у них до Другої світової війни побувало 3 млн. осіб.

- *Удосконалення соціальних відносин.* Закон про відновлення національної промисловості передбачав реформи у сфері трудових відносин. Для підприємців важливе значення мало скасування антитрестівського законодавства. Профспілки отримали право на колективний захист (об'єднання в професійні союзи, укладання колективних договорів з підприємцями тощо). Кодекси визначали зарплату мінімального рівня, а тривалість робочого тижня – максимальною. Після введення таких кодексів загальний рівень заробітної плати знизився.

- *Відновлення сільського господарства.* Конгрес США у травні 1933 р. ухвалив Закон про регулювання сільського господарства. Було створено Адміністрацію регулювання сільського господарства (AAA). Державні заходи передбачали підвищення цін на сільськогосподарську продукцію до рівня 1909–1914 рр.; скуповування у фермерів землі, яка не була оброблена; зменшення посівних площ і поголів'я худоби, надання фермерам за кожен незасіяний гектар компенсацій і премій (до введення таких заходів у деяких штатах зерно і кукурудзу спалювали замість дров і вугілля); списання фермерської заборгованості (до початку 1933 р. досягла 12 млрд. дол.); емісію на 3 млрд. дол. казначейських білетів і державних облігацій. Фермери за 1933–1935 рр. отримали кредитів на суму більш як 2 млрд. дол. Доходи фермерів до 1936 р. збільшилися на 50%. Однак близько 10% усіх ферм збанкрутували. Посилився процес концентрації земельної власності.

На другому етапі «Нового курсу» ухвалені закони і реформи сприяли вдосконаленню соціальних відносин:

- *Закон про трудові відносини* 1935 р. (закон Вагнера) надавав право працівникам створювати професійні спілки і укладати з підприємцями колективні договори. Було визнано право на страйки, заборонено застосовувати репресії за належність до профспілки і втручатися у внутрішні справи робочих організацій. Суди були зобов'язані розглядати скарги профспілок за порушення закону.

- *Згідно із Законом про соціальне забезпечення* (1935) було введено систему пенсій за старістю (з 65 років) та допомогу в зв'язку з безробіттям, хворобою та інвалідам. Пенсійні фонди формувалися з внесків тих, хто працює, і підприємств. Встановлювалися єдині для всієї країни норми пенсійного забезпечення. Коло одержувачів допомоги, величину і терміни виплати визначали за законодавством штатів. Однак закон поширювався на працівників великих промислових підприємств і не охоплював працівників торгівлі та сфери обслуговування.

- *Зросли масштаби громадських робіт.* Якщо на першому етапі на ці заходи виділяли 3,3 млрд. дол., то в 1935 р. – 4,9, а в 1938 р. – ще 5 млрд. дол. До початку 1936 р. громадськими роботами було зайнято 3,5 млн. осіб.

- *У 1938 р. ухвалено Закон про справедливі умови праці*, що забороняв використання дитячої праці, на підприємствах федерального значення встановлювалися єдині норми заробітної плати, їх мінімальний і максимальний рівень, максимальні межі тривалості робочого тижня – до 44 год.

- *Було введено ряд пільг для сімей з низьким рівнем доходу.* Працівники-мігранти могли проживати в таборах, орендарі для купівлі ферм одержували позики, мали право об'єднуватися в кооперативи.

Загалом активна політика державного регулювання дала змогу США подолати економічну кризу. У 1936–1937 рр. основні економічні показники, у тому числі обсяги промислового виробництва, досягли рівня 1929 р. Однак частка країни у світовому промисловому виробництві зменшилася до 42%.

Найважливішим інструментом «Нового курсу» був державний бюджет, за його допомогою здійснювалося фінансування розширеного відтворення і соціальних програм. Реалізація «Нового курсу» зміцнила становище великих монополій, тому в економічній літературі антикризові заходи розглядають як примусову, але вигідну для американських монополій форму картелювання. За 1929–1933 рр. частка 200 корпорацій у загальній вартості засобів виробництва збільшилася з 58% до 64,2%.

1937–1938 рр. стали періодом рецесії¹ економіки США. Ф. Рузвельт почав втілювати план «підкачування насосу» – збільшення попиту за допомогою нових державних інвестицій. Обсяг громадських робіт розширився, кількість осіб, які отримували допомогу в зв'язку з безробіттям, збільшилася до 21,3 млн. осіб. Дефіцит бюджету в 1939 р. становив 2,2 млрд. дол.

У Великій Британії економічна криза почалася пізніше, ніж в інших країнах, і проявлялася нерівномірно. У 1931 р. вперше в історії країни платіжний баланс мав пасив у розмірі 110 млн. ф. ст. Почалася фінансова криза. Іноземні вкладники забирали золото з англійських банків. Чисельність безробітних у 1932 р. досягла 25,3% від зайнятого населення країни (3 млн. осіб). Найбільшої глибини криза досягла навесні 1933 р., коли скоротився загальний обсяг промислового виробництва на 23% від рівня 1929 р., обсяги зовнішньої торгівлі – на 2/3. Велика Британія стала демпінговим майданчиком зі збуту продуктів харчування для всього світу, тому ціни на сільськогосподарську продукцію зменшилися на 34%, що призвело до банкрутства фермерів і зменшення посівних площ.

Перші кроки лейбористського уряду полягали у посиленні державного регулювання економіки. Створено міністерство для боротьби з безробіттям, організовувалися громадські роботи, поліпшилася система страхування.

Програму виходу з економічної кризи вироблено Комісією з національної оборони за головування фінансиста Дж. Мея – план економії та раціоналізації бюджетних видатків. Його реалізації сприяла позика в розмірі 50 млн. ф. ст., надана у вересні 1931 р. американськими та французькими банками.

Зміст антикризових заходів полягав у:

- регулюванні державного бюджету, економії бюджетних коштів і створенні бездефіцитного бюджету за рахунок збільшення прямих і непрямих податків, зменшення окладів державних службовців і вчителів, різкого скорочення суспільних робіт, зростання внесків населення на соціальне страхування. Допомога у зв'язку з безробіттям була зменшена на 10%, введено закон, що забороняв надання допомоги безробітним, які перебували на утриманні родини. Уряд перейшов до більш низької процентної ставки щодо позики на військові потреби, що дало змогу в 1932 р. заощадити 31 млн. ф. ст.;

¹ У кінці 1930-х рр. американські економісти почали використовувати поняття «реція» (відступ) замість «депресія» (застій).

- відновленні престижу англійського фунта стерлінгів. У вересні 1931 р. відмінено золотий стандарт фунта стерлінгів і проведено девальвацію паперового фунта до кінця 1931 р. на 30%;

- зміні зовнішньоекономічної політики. У 1931 р. утворено стерлінговий блок. Велика Британія перейшла до політики протекціонізму. Ухвалені закони про встановлення імпортного мита в обсязі 10–33% від вартості товарів. Це позитивно позначилося на розвитку англійської промисловості, дало змогу поліпшити платіжний баланс за рахунок скорочення імпорту. Частка країни в світовому експорті зросла з 9,4% у 1931 р. до 10,9% у 1932 р.

Велика Британія зміцнила свої позиції у межах Британської імперії, встановивши сприятливі тарифи на експорт своїх товарів у колонії та домініони й дозволивши безмитне ввезення з цих країн продукції сільського господарства та добувної галузі. Фактично було створено митний союз, частка країн-учасниць в англійському експорті становила 50%, в імпорті – до 40%.

Державна політика мала стабілізуючий ефект. Частка державних витрат у валовому національному продукті у 1934 р. стабілізувалася на рівні 1929 р. і становила 24%. Ціни зросли в середньому лише на 10%. У 1932 р. імпорт зменшився на 100 млн. ф. ст., що сприяло зниженню дефіциту платіжного балансу. Фінансова стабільність повернула довіру до уряду та фунта стерлінгів. До квітня 1932 р. він стабілізувався, бюджет став збалансованим (за винятком невеликого дефіциту 1932–1933 рр.). Банківський відсоток постійно знижувався і досяг 2%. Вклади почали повертатися в англійські банки. Вже в 1934 р. відновлено допомогу в зв'язку з безробіттям, почалося підвищення заробітної плати, знижено прибутковий податок. Обсяг промислового виробництва досяг рівня 1929 р. Проте рівень безробіття залишався високим – 13,5%.

Розвиток економіки Великої Британії у другій половині 1930-х рр. характеризувався низкою чинників. Темпи економічного розвитку залишалися повільними. Обсяг промислового виробництва в 1937 р. був лише на 22% більшим, ніж у 1913 р. Спостерігалися суперечливі тенденції розвитку старих і нових галузей. Так, у вугільній, металургійній, текстильній продовжувався застій, а в автомобільній, хімічній, енергетичній, верстатобудівній галузях – приріст продукції. Почалася часткова модернізація основного капіталу. Обмежувалося вивезення капіталів, зросли внутрішні інвестиції. Панувала політика «дешевих кредитів» і «оздоровлення національної економіки». Так, у 1931 р. внутрішні інвестиції становили 89 млн. ф. ст., у 1936 р. – 217 млн. ф. ст. (динаміка 100 : 243). Видатки на військові потреби збільшилися (динаміка 100 : 455 за 1935–1939 рр.). Уряд сприяв монополізації виробництва. Акт 1938 р. забезпечив примусове картелювання вугільної промисловості. Проте, як і раніше, за рівнем монополізації Велика Британія відставала від США і Німеччини.

Власне виробництво сільськогосподарської продукції лише на 35% задовольняло потреби населення. Держава встановила гарантовані ціни на основні продукти харчування. За імпорт сільськогосподарської продукції країна розплачувалася золотом або дефіцитними товарами. Починаючи з 1937 р., держава посилила вплив на цей сектор економіки, захожуючи промисловий і фінансовий капітал. Наприкінці 1930-х рр. сільськогосподарське виробництво залежало від промислових, банківських і торгових монополій, які встановлювали закупівельні та роздрібні ціни. Великі ферми зміцнили

своє становище, застосовуючи найновішу агротехніку, хімічні добрива. Негативним чинником була земельна рента, що становила 20% від валового врожаю. Тому вартість англійської продукції була значно вищою, ніж у американських фермерів.

Посилилася конкурентна боротьба з індустріальними країнами. США домоглися рівних з Великою Британією прав у торгівлі з Канадою, німецькі товари витіснили англійські в Західній та Південно-Східній Європі.

У Франції світова економічна криза 1929–1933 рр. почалася в 1930 р., мала затяжний характер, у 1935 р. змінилася депресією. Французька економіка до 1939 р. не досягла докризового рівня.

За період кризи промислове виробництво зменшилося на третину, в середньому та малому бізнесі – вдвічі. Найбільш негативно криза позначилася на старих галузях: металургії, машинобудуванні, текстильній, харчовій. Збанкрутувало 10 тис. промислових підприємств, 100 тис. торгових фірм, десятки монополій. Кількість безробітних збільшилася до 0,5 млн. осіб. Зменшилися ціни на сільськогосподарську продукцію та доходи виробників у 2,6 разу (з 44,8 до 17 млрд. фр.). Скоротилися обсяги зовнішньої торгівлі на 65% і валютні надходження від закордонних інвестицій, туризму. Платіжний баланс Франції з 1931 р. став пасивним.

В економічній літературі вказано на низку позитивних моментів в економіці Франції у період кризи: прискорення структурної перебудови і модернізації промисловості, формування господарського механізму індустріальної економіки.

Економіка Франції в 1930-х рр. Економічна політика уряду Народного фронту. Програму виходу з кризи французький уряд будував на основі *дирижизму* – *політики державного регулювання економіки*. З цією метою використали Державний бюджет: збільшили держзамовлення для підприємств, які виробляли військову продукцію; надавали державні кредити, податкові та митні пільги; виплачували премії за зменшення виробництва сільськогосподарської продукції; впровадили соціальну програму допомоги безробітним і проведення громадських робіт; скоротили заробітну плату державним службовцям, пенсії інвалідам і вдовам учасників Першої світової війни.

Пошуки шляхів виходу з кризи загострили протистояння профашистсько налаштованих і демократичних політичних сил. Поступове зближення різних лівих сил на антифашистській основі спричинило створення у 1936 р. уряду Народного фронту на чолі з прем'єр-міністром Л. Блюмом (1936–1937 рр., 1938 р.).

Програма Народного фронту охопила комплекс соціально-економічних реформ: збільшення заробітної плати, визнання профспілок та інституту цехових старост, встановлення 40-годинного робочого тижня, надання оплачуваних відпусток, визнання колективних договорів, організація громадських робіт. Пропонувалося в інтересах виробників здійснити регулювання закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, фінансову підтримку селянських кооперативів, переглянути плату за торгові приміщення, захистити інтереси дрібних рантиє, радикально реформувати систему оподаткування. Економічна програма Народного фронту була законодавчо закріплена рішеннями парламенту.

Уряд Л. Блюма реалізував окремі пункти програми: підвищено заробітну плату державним службовцям і шахтарям; збільшено пенсії; організовано громадські роботи; ліквідовано податок з виплат у зв'язку з безробіттям, для дрібних підприємств

встановлено податок з обігу 2%, для великих – 6%, збільшено податки на великий спадок, доходи акціонерних товариств; встановлено контроль за діяльністю Французького банку; проведено націоналізацію залізниць, частково військової промисловості; створено Національне зернове бюро, що регулювало ціни та закуповувало сільськогосподарську продукцію за цінами, вищими за ринкові; введено 40-годинний робочий тиждень.

Виконання програми призвело до дефіциту державного бюджету. В лютому 1937 р. кабінет Л. Блюма оголосив «паузу» в її проведенні. Негативне значення для господарства Франції мала нова економічна криза, що почалася в другій половині 1937 р. Були скорочені бюджетні витрати, проведено девальвацію франка.

Кабінет Л. Блюма, повернувшись до влади у березні 1938 р., за рахунок скорочення соціальних асигнувань пришвидшив невідкладні військово-оборонні роботи. Розроблялися заходи, спрямовані на збільшення податку з капіталу і надприбутку оборонних підприємств, встановлення контролю за валютними операціями, імпортом тощо. Це викликало невдоволення великих фінансових і промислових кіл, до влади прийшов кабінет Е. Даладьє (1938–1940), що остаточно припинив діяльність Народного фронту.

Господарство передвоєнної Франції характеризувалося:

- зменшенням частки країни в світовому виробництві промислової продукції з 7% у 1913 р. до 4% у 1937 р. Одна з причин – технічна відсталість промисловості. Середній вік машин становив 25 років, а у США – 5–7, Німеччині – 3–4 роки. Домінувало дрібне виробництво, де працювало 40% працівників, переважно висококваліфікованих фахівців;

- концентрацією фінансово-кредитних установ і участю французьких компаній у міжнародних монополіях. У 1939 р. 6 банків контролювали 86% усіх капіталів країни. Працювали 40 франко-німецьких картелів;

- скороченням обсягів зовнішньої торгівлі, що на кінець 1930-х рр. становили 70–80% від рівня 1912 р. Частка Франції у світовій торгівлі зменшилася до 5% (у 1913 р. – 7,7%). Змінилася географія закордонних інвестицій. Якщо в 1913 р. 65% інвестицій спрямовували в Європу, 10% – у колонії, то у 1939 р. відповідно 26 і 31%;

- знеціненням франка, впливом капіталів із країни. Лише в 1936–1938 рр. із Франції вивезли 100 млрд. фр. Унаслідок цього вдвічі скоротився національний золотий запас Французького банку (з 67,6 до 36,8 млрд. фр.). Знизився курс продажу акцій на біржах, відбулася емісія облігацій, інших цінних паперів, зменшилися вклади громадян у банки;

- повільною індустріалізацією сільського господарства. Обсяги виробництва порівняно з 1913 р. зросли на 10%, але Франція ввозила продукти харчування з-за кордону;

- мілітаризацією економіки: у 1938 р. видатки на військові потреби становили 75% від загальнодержавних.

У **Німеччині** кульмінаційним моментом економічної кризи був 1932 р. Порівняно з 1929 р. промислове виробництво скоротилося на 40% (до рівня 1896 р.), у важкій промисловості – на 69–70%, сільськогосподарське – на 31%, зовнішня торгівля – на 60%, збанкрутувало 68 тис. підприємств, продано за борги 560 тис. селянської землі. На початок 1933 р. понад 50% німців були безробітними, лише третина працюючих була зайнята повний тиждень.

Поглиблення економічної кризи, орієнтація державних і монополістичних кіл на економічну програму Націонал-соціалістичної партії зумовили її прихід до влади в січні 1933 р. і встановлення фашистської диктатури.

Економічну політику фашистської Німеччини характеризували яскраво виражений етатизм, спрямованість на розв'язання завдань економічного зростання, повернення втрачених територій і ринків, розширення кордонів держави, прагнення завоювати світ.

Основні напрями економічної політики:

- Створення системи центральних і територіальних державних органів господарського управління: Міністерства економіки, Генеральної ради німецького господарства, Імперської економічної палати, територіальних (18) господарських палат, Організації промислового господарства. Підприємницькі союзи Німеччини об'єдналися в Асоціацію «Імперський стан німецької промисловості». Господарство Німеччини поділили на сім імперських груп (промисловість, енергетика, торгівля, ремесло, банківська і страхова справи, транспорт), кожна з них контролювалася урядовим керівником («фюрером»). Міністр економіки мав повноваження щодо створення, закриття або злиття господарських об'єднань, призначав їх керівників. У середині 1933 р. уряд Німеччини прийняв закон про примусове картелювання економіки.

- Розвиток господарства визначали завдання першого (1933–1936 рр.) і другого (1937–1940 рр.) планів. У перші чотири роки головна увага приділялася промислому і автодорожньому будівництву, військовій промисловості, сільському господарству. Головним завданням другого плану було досягнення самозабезпечення продовольством і промисловою, насамперед стратегічною, сировиною. Повне самозабезпечення вважали головною умовою економічної незалежності Німеччини, засобом заощадження валютних фондів, необхідних у мирний час для закупівлі та ввезення продовольства. Організовувалося виробництво синтетичних матеріалів – замінників природної стратегічної сировини. Американські монополії, пов'язані картельними угодами з німецькими фірмами, постачали в Німеччину нафту, бензин, каучук, алюміній, нікель, інші важливі матеріали, передавали техніку і технології, будували заводи. На 1940 р. зовнішній борг країни становив 14,8 млрд. марок.

- Мілітаризація економіки. Щорічні інвестиції на військові потреби за 1932–1938 рр. зросли в 25 разів і досягли 75% від розміру державного бюджету. Відновлено армію і флот. У травні 1935 р. прийнято таємний Закон про оборону імперії, що санкціонував переорієнтацію економіки на військові потреби.

- Структурна політика сприяла розвитку військового виробництва та галузей важкої промисловості, в які спрямовували 3/5 усіх інвестицій, обсяги котрих збільшилися в 10 разів. У 1937 р. працювало 300 військових заводів. Запаси сировини і продовольства, грошові фонди передавали військовим. В європейських країнах розгорнули роботу філії німецьких фірм. Вкладання інвестицій у паперову, сукняну та бавовняну галузі було заборонено.

- Розширювався товарний експорт, валютні кошти спрямовувалися на купівлю стратегічної сировини. Регулювалася зовнішньоторговельна діяльність, встановлювалися пільги експортерам, впроваджувалася клірингова система взаємних розрахунків.

- Аграрна політика регулювалася окремою організацією «Імперський продовольчий стан». Було створено агропромисловий комплекс, до складу якого входили

всі працюючі в сільському господарстві, переробники, торговці. Господарську діяльність характеризували система примусових постачань сільськогосподарської продукції, тверді ціни, розподіл техніки, мінеральних добрив і кредитів. Окрема група селян «спадкових господарств» (площею 7,5–125 га, 15% від загальної кількості сільських господарств) була звільнена від податків.

- Зміцніли позиції державного сектору в економіці. У 1932 р. державний акціонерний капітал становив 13,2 млрд., а в 1939 р. – 17,0 млрд. рейхсмарок. У березні 1936 р., за даними Імперського статистичного управління, в Німеччині нараховували 1085 колективних та державних підприємств, у тому числі 61 було власністю імперії, 57 – земель, 25 – ганзейських міст, 291 – громад і спілок громад, 142 – власністю спільного володіння імперії і громад. Акціонерні товариства становили 30% від цих підприємств, товариства з обмеженою відповідальністю – 64,4%. Розширення державного сектору пов'язано з масовою «арієзацією» єврейського капіталу, конфіскацією майна, державними капітальними вкладеннями в нерентабельні галузі, важливі з військово-стратегічного погляду.

- Держава контролювала ринок робочої сили. Працівники і підприємці були членами «Німецького трудового фронту», який декларував ідею соціального партнерства праці та капіталу. Скасовано колективні договори, ліквідовано профспілки та інші робочі організації, заборонено страйки, зміну місця роботи, регулювалася заробітна плата. Введено трудову повинність, спочатку для молоді, а у 1938 р. – загально. Робочий день напередодні війни становив 10–14 год.

Таким чином, важка промисловість досягла передкризового рівня вже в 1934 р., а до 1939 р. перевищила його на 50%. Військове виробництво становило 58% від розміру державного бюджету. Провідною галуззю було машинобудування, частка якого становила близько 25%. Напередодні Другої світової війни Німеччина виробляла 13% світової промислової продукції. Зменшився обсяг внутрішнього ринку.

У Німеччині сформувалася *тоталітарна (командно-адміністративна) модель державно-монополістичного розвитку економіки із централізованим господарським механізмом*. Основною формою державного регулювання стала адміністративно-примусова. Використовувалися такі заходи, як макроекономічне планування, націоналізація, створення державного сектору і державно-приватних підприємств, регламентування і контроль виробництва, розподілу цін. Економічний розвиток зумовлювався значною мірою зростанням витрат на військові потреби і виробництво.

11.3. Розвиток неокласики. Теорії ринку недосконалої конкуренції

У першій третині ХХ ст. неокласична економічна теорія була мейнстримом економічних учень. Теорії економічної рівноваги, корисності, грошей та проблем грошового обігу залишалися базовими ортодоксальної неокласики.

Остаточно утвердилося домінування ординалістичної теорії корисності. Англійський економіст **Джон Хікс** (1904–1989) у праці «Вартість і капітал» (1939) запропонував будувати криві байдужості на основі переваги (преференції)

одного товару над іншим, а не на основі суб'єктивних оцінок корисності блага. Факт зменшення граничної корисності характеризував як відмову від певного товару на користь іншого. Замінив поняття граничної корисності на *граничну норму заміщення одного блага іншим*, принцип спадної граничної корисності блага – *принципом спадної граничної норми заміщення одного блага іншим*. Вважав, що економічна наука повинна досліджувати, які фактори і як впливають на зміну споживчих переваг. Використовуючи ідеї українського вченого Є. Слуцького, досліджував, як змінюється поведінка споживача за умови зміни його доходів і цін на товари. Було виокремлено дві функції попиту на товар: *ефект заміщення* (пояснює залежність попиту на товари від зміни ціни за умови, що доходи споживача не змінюються) та *ефект доходу* (пояснює пряму залежність попиту від збільшення або зменшення доходів споживача). Аналіз ефекту доходу був новим моментом у неокласичній теорії.

У неокласичній монетарній теорії домінувала ортодоксальна *кількісна теорія грошей у формі транзакційної версії*, розробленої І. Фішером. Панувала теза про нейтральність грошей, реальний сектор і грошовий сектор розглядалися назаочно один від одного («класична дихотомія»), ринок грошей взагалі був відсутній. Спробу перегляду кількісної теорії грошей зробив французький економіст **Альбер Афталъон** (1914–1956) у праці «Цінність грошей у сучасному світі» (1927). Досліджуючи рівень цін упродовж 1914–1920-х рр., не виявив взаємозв'язку між кількістю грошей в обігу і купівельною спроможністю. Запропонував враховувати суб'єктивні оцінки граничної корисності грошей, що знижуються із зростанням кількості грошей.

У 1920-х рр. була остаточно сформульована *кембриджська версія кількісної теорії грошей (теорія касових залишків)*, запропонована А. Маршаллом і розроблена А.-С. Пігу в статті «Вартість грошей» (1917). Ставилось завдання виявити закономірності використання грошей як доходу, аналізувався попит на гроші окремих господарюючих агентів. Касові залишки – частина доходу, яка зберігається у грошовій (ліквідній) формі та є необхідною для здійснення бажаних транзакцій. Кембриджське рівняння виражається формулою: $M = kPY$, де M – попит на наявні касові залишки, або реальна потреба в грошах; k – кембриджський коефіцієнт, що показує, яка частина фінансових активів зберігається у вигляді грошей (касових залишків); P – ціна продукції, робіт і послуг, які реалізуються; Y – загальний обсяг виробництва в натуральних одиницях виміру. При постійних k і P виникає обернено пропорційний зв'язок між вартістю (купівельною силою) грошової одиниці і величиною наявних у господарстві касових залишків. *Кембриджське рівняння визначає попит на гроші не обсягом транзакцій, а рівнем доходів у його номінальному вираженні*. Зростання або зниження цін спричиняє зміну реальної цінності суми грошей у вигляді готівки. Зниження цін зумовлює зростання добробуту споживачів і збільшення домогосподарствами видатків на споживання. За умови збільшення цін відбуваються зворотні процеси.

Упродовж 1920–1930-х рр. з'явилися перші системні теорії монополістичного ринку **Дж.-М. Кларка**, **П. Сраффа**, **Дж. Робінсон**, **Е. Чемберліна**. Дослідження показали, що «досконала» конкуренція перетворилася на «недосконалу», а остання поєднує певні риси вільної конкуренції та монополії. Конкуренція, яка має величезну життєву силу, – чи «досконала», чи «недосконала» – неодмінно потребує створення механізму, який би забезпечував і гарантував її збереження за умов монополізації економіки.

Теорія недосконалої конкуренції. Вперше П'єро Сраффа (1898–1983) у статті «Закон утворення доходів в умовах конкуренції» (1926) обґрунтував **поняття недосконалої конкуренції** як закономірний результат діяльності монополістичних об'єднань. Висунув принципове положення, що *вивчення ринкових законів необхідно починати з монополії, а не з конкуренції, як це притаманно неокласичній теорії.*

Представниця кембриджської школи неокласики **Джоан-Вайолет Робінсон** (1903–1986) у книзі «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933) досліджувала ринкові аспекти монополізації, зміни у механізмі ціноутворення та реалізацію монопольного прибутку.

Дж. Робінсон обґрунтувала такі положення:

- Існування недосконалої конкуренції пов'язано з порушенням і втратою рівноважного стану конкурентної господарської системи. *Недосконала конкуренція – ринкова ситуація, протилежна досконалій конкуренції.*

- Монополія є чинником, що дестабілізує соціально-економічні відносини ринкової економіки. Монополія – це не окрема велика фірма, а ситуація на галузевому ринку, де є один продавець чи покупець. Причинами монополізації ринку є диференціація продукту – наявність у товарі (послугі) виробника істотних відмінних ознак, які зумовлюють його переваги при купівлі-продажу і не можуть бути компенсовані товарами-субститутами; зростання рівня концентрації виробництва через економію фірми на масштабах, оскільки частка постійних витрат на одиницю продукції зменшується зі збільшенням обсягів виробництва. Ринок досконалої конкуренції трансформується у ринок «недосконалої конкуренції» за умови, що конкуренти-виробники виготовляють диференційований товар і кожен має монополію на свій товар.

- Характерною ознакою поведінки великих фірм є маневрування цінами для регулювання збуту. Виникає дискримінація в цінах, коли монополія сегментує ринок за ціною (маневрує цінами) на основі різної еластичності попиту для різних за доходами груп споживачів і на різних географічних ринках з метою максимізації прибутку. Дискримінація можлива також, коли на внутрішньому ринку ціни встановлюються монопольно високі, а на зовнішніх ринках – демпінгові. Маневрування цінами дає можливість отримувати вищі прибутки за рахунок зростання масштабів виробництва. Загалом великі компанії спроможні встановлювати більш високі ціни, ніж за умов досконалої конкуренції. Отже, *основне правило цінової дискримінації: найбільша ціна встановлюється там, де еластичність попиту найвища, а найнижча ціна – де еластичність попиту близька до нуля. Монопольна ціна є функцією граничних витрат виробництва та еластичного попиту.*

- Рівновага за умов монополії визначається рівністю граничного доходу і граничних витрат. З погляду суспільних інтересів монополізація призводить до вищої ціни та нижчої якості продукту порівняно з досконалою конкуренцією, негативно впливає на розподіл багатства між людьми. Зростання цін потребує обов'язкового їх регулювання державою шляхом здійснення податкової та бюджетної політики.

Серед типів ринкових ситуацій (ринкових структур) Дж. Робінсон виокремлює чисту монополію, олігополію та монопсонію.

Чиста монополія – це ринкова ситуація, коли фірма є єдиним продавцем продукту, який немає близьких замінників (субститутів). Виникнення чистої моно-

поліції пов'язане з утворенням перешкод для входження конкурентів до галузі, монополією виробників сировини, концентрацією виробництва тощо. Фірма-монополіст отримує повний контроль над ціною.

Олігополія (з грец. буквально означає «небагато продавців») – це ринкова ситуація, яку характеризує наявність на галузевому ринку невеликої кількості потужних фірм із значними обсягами випуску продукту. Особливістю олігополії є взаємозалежність фірм на певному ринку, кожна з яких має враховувати поведінку та реакцію конкурентів. На думку Дж. Робінсон, олігополія є найпоширенішою ринковою ситуацією у сучасній ринковій економіці.

Термін «олігополія» вперше запровадив Т. Мор у 1516 р. у знаменитій «Утопії». Меркантилісти цим терміном називали великі «торгові дома», що конкурували між собою. **Дж.-М. Кларк** у праці «Соціальний контроль над бізнесом» (1926) започаткував *концепцію олігополії* – панування на товарному галузевому ринку декількох великих корпорацій із збереженням конкуренції між ними на користь споживачів. Вважав олігополію шкідливою для ринкової економіки, виступав за «соціальний контроль» над великими фірмами.

Монопсонія означає ринок, монополізований одним продавцем. За умов монопсонії виникає проблема порушення еквівалентності обміну в угодах купівлі-продажу. Дж. Робінсон використала вчення про монопсонію для аналізу ринку праці. Якщо велика фірма купує неорганізовану працю, заробітна плата може бути нижчою від вартості граничного продукту праці. Отже, ситуація монопсонії є причиною безробіття. Вирішити проблему може лише діяльність профспілок і законодавство щодо мінімальної заробітної плати.

Таким чином, теорія недосконалої конкуренції наголошує, що конкуренція та монополія є несумісними явищами. Для збереження конкуренції необхідний механізм її захисту.

Теорія монополістичної конкуренції розроблена американським ученим, викладачем Гарвардського університету **Едвардом Чемберліном** (1899–1967). У працях «Теорія монополістичної конкуренції» (1933), «На шляхах до більш загальної теорії вартості» (1957) він обґрунтував ідею єдності та взаємодоповнюваності конкуренції та монополії, що суперечило домінуючим ідеям неокласичної економічної науки.

Розглянемо основні положення теорії монополістичної конкуренції.

- Погляди неокласичної економічної теорії на конкуренцію та монополію як взаємовиключні поняття, у межах яких процес ціноутворення є різним, не відповідають рівню економічного розвитку. *Монополія* як ринкова категорія означає контроль одного продавця чи організації над пропозицією певного товару і над ціною. **Існуюча структура ринку є монополістичною конкуренцією**, що поєднує елементи конкуренції та монополії: діє велика кількість незалежних фірм, отже, кількість продавців є великою; доступ на ринок вільний, не обмежений; але товар якісно різнорідний, тому покупці віддають перевагу певній продукції конкретних продавців, за яку платять вищу ціну; кожна фірма діє на ринку, не враховуючи свого впливу на поведінку конкурентів. Природним змістом діяльності фірми у конкурентному середовищі є спроба створити власну монополію, розширити її та захистити від інших підприємств.

• Монопольне становище фірми на ринку не пов'язане з масштабами її діяльності. Чинником виникнення монополістичної конкуренції є диференціація продукту: якість, фабрична марка, фірмова назва, умови реалізації та послуги, місцезнаходження продавця, його особисті якості тощо. Там, де продукт диференційований, кожен продавець є водночас і монополістом, і конкурентом. Диференціація продукту здатна забезпечити певний ступінь відокремленості ринку для фірми і створити передумови для контролю над ціною. Навіть маленька фірма може стати монополістом диференційованого продукту. Однак можливості монополістів контролювати ринок обмежені, оскільки на ринку завжди є інші фірми з диференційованим продуктом-субститутом. Розгортається конкуренція, за якої кожен виробник стає «конкуруючим монополістом». Ця «монополія» закріплюється патентами, ліцензіями, авторськими правами. Отже, продавець диференційованого товару для отримання монопольного прибутку регулює еластичність попиту на свій товар, а не лише пристосовує пропозицію до попиту.

• **Монопольна конкуренція** – це, як правило, нецінова конкуренція. Комерційний успіх фірми залежить від різноманітності продукції та різниці у витратах обігу, формування попиту на певну продукцію. Обсяг та еластичність попиту є не константами, як стверджували неокласики, а параметрами, на які можна впливати шляхом створення нових ринків товарів, цілеспрямованого формування попиту на диференційований продукт фірми. Умовами посилення монополістичної конкуренції є також технічне удосконалення та обслуговування покупців.

Ринкова ситуація монополістичної конкуренції є причиною безробіття. Фірма максимізує прибуток, зменшуючи обсяг і збільшуючи ціни. У масштабах країни це призводить до недозавантаження виробничих можливостей і безробіття. На ринку праці доцільно ввести систему заходів щодо обмеження монопольних дій виробників. Надмірний «тиск» профспілок на ринку праці є недоцільним. Загалом високий рівень безробіття є платою за диференціацію продукту.

• **Олігополія** є різновидом монополістичної конкуренції, коли пропозицію товару забезпечує невелика група (менше десяти) корпорацій, а фактор диференціації продукту не відіграє помітної ролі. У цьому разі виробляється спільна лінія досягнення *групової ринкової рівноваги*. Типовим стає «лідерство в цінах», коли всі галузеві олігополісти орієнтуються на ціни «лідера» – найбільшої фірми галузі. Стихійно формується об'єктивна тенденція до паралелізму цінових дій і до цінового лідерства. Олігополія існує як «групова монополія», яка передбачає поділ сфер впливу на ринку між партнерами-конкурентами з метою реалізації неоднорідного (диференційованого) товарного продукту без зниження ціни.

Е. Чемберлін стверджував, що монополія і конкуренція не є ізольованими явищами господарського життя, вони взаємопов'язані, впливають одна на одну. Теорія монополістичної конкуренції, на його думку, має «революційний характер» і здатна об'єднати мікроекономічний підхід школи А. Маршалла з макроекономічним аналізом ринкової рівноваги Л. Вальраса і В. Парето.

Вперше в межах неокласичної теорії почалося вивчення проблем невизначеності. Представник чиказької школи **Френк-Хайнеман Найт** (1895–1972) у монографії «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921) досліджував:

- властивості досконалої конкуренції: повна визначеність (інформованість) кожного господарського суб'єкта про майбутні дії та наміри всіх інших суб'єктів; мобільність усіх економічних ресурсів; безконечна подільність благ; однорідність благ на ринку; відсутність будь-яких монополій та тенденцій до їх утворення. За умови порушення хоча б однієї з названих умов, досконала конкуренція відсутня;

- діяльність суб'єктів господарювання з погляду нераціональної поведінки, невизначеності та інформаційного вакууму. Розвиваючи вчення Р. Кантільона і Й.-Г. Тюнена, стверджував, що економічні агенти працюють в умовах ризику, який поділяється на *передбачуваний ризик*, коли прораховується ймовірність невдачі, що оцінюється і страхується, та *непередбачуваний ризик (ситуація невизначеності)*, коли невизначеність неможливо застрахувати через відсутність і неможливість отримати ніякої інформації щодо майбутніх кон'юнктурних коливань. Економічний процес спрямований у майбутнє з неминучим чинником «унікальної невизначеності», що є фундаментальною властивістю ринкової системи. Невизначеність зумовлює відмову від оптимізації, а це свідчить про обмеженість неокласичного підходу;

- прибуток підприємця як плату за працю в умовах невизначеності, його залежність від ділових якостей економічного агента, які характеризує нераціональна поведінка. Прибуток не є складовою системи функціональних доходів, до яких належать заробітна плата, процент і рента. Його не формують обсяги інвестицій і технологічні вдосконалення.

Сформувалася сучасна теорія добробуту. Розвиваючи ідеї В. Парето, англійські вчені **Джон Хікс** і **Ніколас Калдор** (1908–1970) одночасно, але незалежно один від одного, запропонували компенсаційний критерій (критерій Калдора–Хікса), що вирішує проблему зіставлення різних станів економіки за умови поліпшення становища одного учасника ринку і погіршення становища іншого. *Відповідно до критерію Калдора–Хікса зростання загального добробуту відбувається, коли учасники ринку, які виграють, оцінюють свої доходи вище за потенційно можливу компенсацію збитків учасникам ринку, які програли, і залишаються також у виграші.*

Представник стокгольмської школи **Ерік Ліндаль** (1891–1960) досліджував суспільні блага як товар, який характеризують такі властивості: неподільність, надання його всім учасникам ринку одночасно; невичерпність споживання, коли всі учасники ринку можуть ними користуватися, зокрема ті, хто не заплатив. Як наслідок, ринок не здатний акумулювати достатньо засобів для виробництва суспільних благ у необхідних обсягах.

Найбільш відомим теоретиком суспільного добробуту був А. Пігу. В «Економічній теорії добробуту» (1920, у 1960 р. вийшла доопрацьована версія «Багатство і добробут») учений на засадах неокласичної теорії досліджував проблему суспільних благ, практичний інструментарій (пропозиції економістів державним діячам) для забезпечення суспільного добробуту. **В теорії економіки добробуту А. Пігу:**

- виокремив поняття *економічного добробуту* як частину загального суспільного добробуту, яку можна оцінити за допомогою грошей. Стверджував, що поняття індивідуального добробуту ширше, ніж його економічні аспекти, воно охоплює показники умов праці та відпочинку, довілля, забезпеченості житлом, доступності освіти і медичного обслуговування, громадський порядок тощо. Суспільний добро-

бут за рівнем забезпеченості життєвими благами набагато більший, ніж добробут окремої особи або соціальної групи;

- вважав показником («двійником») економічного добробуту *національний дивіденд* (або *національний дохід*), який визначав як частку матеріального доходу, виражену в грошах. Економічний добробут залежить від: 1) величини національного дивіденду, збільшення якого створює умови для підвищення рівня добробуту «найбільшої кількості людей»; 2) способу розподілу національного доходу між членами суспільства. Зазначав, що *максимізація економічного добробуту з погляду оптимальної алокації ресурсів може бути досягнена за умови*: а) вирівнювання граничних чистих продуктів, отриманих у результаті багатоваріантного (альтернативного) використання ресурсів; б) перерозподілу національного дивіденду від багатих до бідних, що збільшує суму загального добробуту згідно з законом спадної граничної корисності (у результаті перерозподілу доходу сума задоволення бідних верств суспільства зростає більше, ніж зменшиться сума задоволення багатих). Одночасно А. Пігу звертав увагу на недосконалість показника національного доходу як вимірника економічного добробуту;

- розглядав проблему узгодженості економічних інтересів індивідів, фірм і суспільства загалом. Використовував поняття «*суспільний чистий продукт*» як «... сукупний приріст національного дивіденду» (*добробут суспільства*) і «*приватний чистий продукт*» як «...приріст благ, які можна продати, а також приріст доходів того індивіда, який забезпечує капіталовкладення» (*добробут окремих осіб*). Стверджував, що в умовах вільної конкуренції автоматично не врівноважуються приватний і суспільний чисті продукти, не узгоджуються інтереси суспільства і приватних осіб. Це зумовлено діяльністю монополій (вперше запровадив поняття «недосконала конкуренція» і «монополістична конкуренція») та існуванням «зовнішніх ефектів»;

- наголошував, що при виробництві будь-якого блага виникають суспільні вигоди і суспільні витрати, які виробники не враховують, але які впливають на добробут інших учасників ринку, – *зовнішні ефекти (екстерналії)*¹. Суспільні вигоди формують позитивні зовнішні ефекти, за яких «...граничний приватний чистий продукт менший за відповідний суспільний продукт з тієї причини, що побічні послуги отримує якась третя сторона, якій технічно важко оплатити ці послуги». Суспільні витрати формують негативні зовнішні ефекти, за яких «...граничний приватний чистий продукт перевищує суспільний чистий продукт». Наприклад, викиди певного заводу забруднюють воду річки. Прибуток, який отримує суспільство від цієї діяльності (суспільний прибуток), буде нижчим за приватний прибуток власника заводу, який враховує лише приватну власність, яку оплачує. Оскільки всі власники заводів є раціональними суб'єктами і міркують однаково, то результатом максимізації їхніх приватних інтересів стане масштабне забруднення. Отже, утворюється розрив між приватними і суспільними вигодами, приватними і суспільними витратами. Це

¹ П. Самуельсон у 1950-х рр. замінив поняття «зовнішні вигоди (зовнішня економія), або втрати» словом «екстерналії» («Огляд праці de Graaf», «Theoretical Welfare Economics» в «Economic Journal» (September 1958, p. 539–541) та у статті «Aspects of Public Expenditure Theories» в «The Review of Economics and Statistics» (November 1958, p. 332–338).

неринкові залежності, оскільки ринок не здатний враховувати суспільне значення товарів і регулювати обсяги виробництва відповідно до суспільних потреб;

- зробив такі висновки: **оптимальний розподіл ресурсів (соціальний оптимум для кожного товару) встановлюється за умови, коли граничні суспільні вигоди від виробництва певного товару дорівнюють граничним суспільним витратам.** Ринок вільної конкуренції не забезпечує автоматичного досягнення оптимуму. Тому необхідне державне регулювання економічного життя, щоб відновити добросовісну гру «невидимої руки». Є дві форми державного втручання в економіку: пряма і непряма. *Пряме втручання* охоплює державний контроль над цінами та обсягами виробництва, його необхідність зумовлена надмірним посиленням монополій. *Непряме (опосередковане) втручання* можливе лише шляхом запровадження податків і субсидій. Якщо суспільні вигоди будь-якого товару перевищують приватні вигоди, держава повинна надавати субсидії виробникам з метою збільшення пропозиції та покупцям цього товару, що сприятиме появі позитивних зовнішніх ефектів з метою доведення приватної вартості до рівня суспільної («субсидія Пігу»). Якщо існують негативні зовнішні ефекти, держава повинна збільшити ставку оподаткування на товар або вид діяльності («податок Пігу»).

Розглядаючи **проблему зайнятості** у працях «Теорія безробіття» (1933) та «Зайнятість і рівновага» (1941), А. Пігу доводив, що в умовах неповної зайнятості відбувається падіння рівня цін, це збільшує реальні доходи населення і попит на товари, що сприяє розширенню відтворення і знижує рівень безробіття. Отже, існує неминучість періодичних змін темпів сукупного доходу і рівня зайнятості, зайнятість залежить від реальної заробітної плати і від реального попиту на працю.

У межах маржиналізму остаточно сформувалася **стокгольмська школа (Кнут Віксель (1851–1926), Ерік Ліндаль (1891–1960), Гуннар Мюрдаль (1898–1987), Ерік Лундбер (1907–1987) та ін.)**. Ця школа виходила із нерівноваги економічної системи, розробила **теорію очікування**, згідно з якою економічний процес розглядався, враховуючи фактор часу, з позицій очікуваних результатів (*ex-ante*) та аналізу досягнутого результату (*ex-post*). Заперечувався принцип раціональної поведінки економічних агентів, обґрунтовувався **принцип невизначеності поведінки у зв'язку з відхиленням очікуваних і отриманих величин**, аналіз динамічних процесів. Вчені заперечували тезу неокласиків про нейтральність грошей, що, на їх думку, притаманно лише бартерній економіці. З появою грошей частина доходу заощаджується і не спрямовується на споживання, що порушує рівновагу. **Важливою ознакою стокгольмської школи було дослідження виробництва суспільних благ і вироблення методів макроекономічного регулювання:** дієвості грошово-кредитної політики; необов'язковості щорічної збалансованості державного бюджету; проведення державної соціальної політики, здатної забезпечити достатній рівень споживання.

Ставлення до макроекономічної політики держави. Неокласики стверджували, що держава повинна підтримувати безпеку, законність, правопорядок, виробляти суспільні блага, боротися з монополізмом і зовнішніми ефектами.

11.4. Виникнення кейнсіанства. Теоретична система Дж.-М. Кейнса

Економічна криза 1929–1933 рр. показала, що в умовах монополізації економіки ринковий механізм неспроможний самостійно, без державного втручання, забезпечити систему стійкої рівноваги економіки. Неокласична економічна теорія, що обґрунтовувала автоматичний характер дії механізму рівноваги ринкової економіки, як з'ясувалося, була нездатна вирішити економічні проблеми реального життя. Виникла необхідність нового підходу до пояснення суті економічних процесів, зокрема в умовах кризової та депресивної економіки, розробки нової концепції економічної політики держави. Це завдання виконала економічна теорія **Джона-Мейнарда Кейнса** (1883–1946) – учня А. Маршалла, видатного англійського вченого-економіста, політичного і громадського діяча.

У працях 20-х – початку 30-х рр. ХХ ст. «Трактат про ймовірність» (1921), «Трактат про грошову реформу» (1923), «Економічні наслідки містера Черчилля» (1925), «Кінець laissez faire» (1926), «Трактат про гроші» (1930) Дж.-М. Кейнс доводив, що ідеї економічного лібералізму та невтручання держави в економічні процеси застаріли, висловив думку про необхідність державного регулювання економіки. Він досліджував: а) проблеми грошової політики: розглядав гроші як активний фактор економічного процесу, доцільність контролю грошової емісії центральним банком для розширення або зменшення банківського кредиту через зміну норми процентної ставки, висловив ідею заміни золотого стандарту регульованою валютою, б) причини макроекономічної нерівноваги через відсутність автоматичного механізму перетворення заощаджень в інвестиції, в) роль держави у монетарній сфері та на ринку праці. Ідеї Дж.-М. Кейнса (вчений оцінював їх як еретичні з погляду старої неокласики) на початку 1930-х рр. викликали наукову дискусію в академічних колах. Представник неоавстрійської школи Ф.-А. Хайєк стверджував, що вони підривають віру в ефективність ринкової економіки.

Головна праця Дж.-М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936) завершила формування основних положень його економічного вчення. У 1937 р. він опублікував статтю «Загальна теорія зайнятості»¹, в якій дав стислий узагальнений виклад своєї теорії, пояснив положення, які викликали найбільшу дискусію, акцентував увагу на основних теоретико-методологічних засадах власного наукового підходу.

Кейнсіанська революція. Економічне вчення Дж.-М. Кейнса здійснило революційний переворот в економічній науці. Було спростовано ряд аксіом, що тривалий час панували в класичній теорії², яка, на думку вченого, розглядає економічну ситуацію лише як окремих випадок можливих станів рівноваги і не пояснює існуюче економічне суспільство. Предметне поле економічної теорії було розширено дослідженнями на макроекономічному рівні. Вдосконалено методи економічного дослідження. *Праця Дж.-М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» засвідчила формування макроекономіки як самостійної складової економічної теорії.*

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости [Электронный ресурс] / Дж.-М. Кейнс. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/443/643/1219/008Kejns2.pdf>.

² Дж.-М. Кейнс до класиків включав представників класичної і неокласичної економічної теорії.

За Дж.-М. Кейнсом утвердився статус одного з лідерів економічної науки. Його вчення стало теоретичною і методологічною альтернативою неокласичній школі. Утворився розрив між неокласичною мікроекономікою і макроекономікою: різні методологічні передумови, об'єкти дослідження і теорії, протилежні оцінки функціонування ринкової економіки та висновки щодо доцільності державної регулятивної політики.

Предмет економічної теорії Дж.-М. Кейнса. У праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» вчений визначив **завданням і предметом дослідження створення, на протипагу класичній теорії вартості та виробництва, нової загальної теорії, метою аналізу якої є фактори, що визначають величину та дійсну зайнятість наявних ресурсів, які є в економіці, у цьому контексті – проблеми зайнятості робочої сили**¹. Необхідність розгляду цих питань загострилася в умовах кризи (1929–1933) та наступного депресивного стану економіки з надлишком ресурсів (високий рівень безробіття, невикористані виробничі потужності, перевиробництво товарів тощо).

В сучасній економічній літературі головну ідею вчення Дж.-М. Кейнса оцінюють як тезу про недосконалість, нерівноважність і відсутність внутрішніх механізмів саморегулювання системи ринкових економічних відносин, необхідність активного втручання держави в економіку для досягнення максимально можливої зайнятості та економічного зростання. Досліджувалася макроекономічна система загалом, властиві їй функціональні взаємозв'язки та економічні закономірності, внутрішні механізми макроекономічної нестабільності та економічного зростання.

У **методологічному плані** новаторство економічного вчення Дж.-М. Кейнса виявилось в такому:

- макроекономічний підхід до вивчення економічних процесів, використання таких агрегованих (узагальнювальних) народногосподарських показників, як сукупний попит, сукупна пропозиція, сукупні споживчі витрати, сукупні заощадження та інвестиції, загальний рівень зайнятості, національний дохід та ін.;
- відмова від аксіоматичних принципів неокласичної теорії. Визнання ринкової економічної системи нерівноважною, вимушеного безробіття (понад природний рівень) її нормальним станом. Вивчення факторів макроекономічної нестабільності та невизначеності переважно короткострокових ринкових коливань;
- обґрунтування **«ефективного попиту»** – потенційно можливого і стимульованого державою сукупного попиту. Дж.-М. Кейнс першим звернув увагу на той факт, що рівень національного доходу та загальний рівень зайнятості визначаються «ефективним сукупним попитом» і пов'язані з проблемами реалізації суспільного продукту;
- визнання необхідності державного регулювання економіки: «...необхідність створення централізованого контролю у питаннях, які в основному представлені приватній ініціативі»²;
- повернення до причинно-наслідкового (каузального) методу аналізу, поділ усіх економічних явищ на три групи: 1) «вихідні, первинні величини», що приймаються як постійні (кількість праці, рівень технології, кваліфікації, ступінь конкуренції,

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 137–138, 205.

² Там само. – С. 428.

соціальна структура суспільства і т. ін.); 2) «незалежні змінні», побудовані на основі психологічних чинників (схильність до споживання та заощадження, сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична ефективність капіталу), утворюють функціональну основу моделі Кейнса і є інструментами, за допомогою яких забезпечується функціонування ринкової економіки; 3) «залежні змінні» (рівень зайнятості, національний дохід, сукупний попит), що характеризують стан економіки;

- врахування впливу на економічні процеси позаекономічних чинників – психології людей і держави, використання таких понять, як основний психологічний закон, психологічні основи функціонування споживання, заощаджень, надання переваги ліквідності;

- використання методів граничного та функціонального аналізу, економіко-математичного моделювання, що сприяло перетворенню методології маржиналізму на загальнотеоретичний інструмент економічного аналізу. Вчення Дж.-М. Кейнса вважається складовою маржинального напрямку економічної науки.

Основні теоретичні положення вчення Дж.-М. Кейнса. Вчений обґрунтовував власну економічну теорію функціонування ринкової економіки. Він наголошував на невідповідності існуючим економічним умовам таких неокласичних положень: 1) ринкова економіка здатна автоматично забезпечувати економічну рівновагу та використовувати повною мірою всі наявні економічні ресурси – виробничі потужності, робочу силу, заощадження, оскільки пропозиція товарів породжує адекватний попит, порушення ринкової рівноваги може мати лише тимчасовий характер і швидко усувається за допомогою системи гнучких цін; 2) реальна зарплата дорівнює граничній важкості праці за умов існуючої зайнятості; 3) рівень зайнятості на ринку праці визначається автоматично розміром зарплати у точці рівноваги попиту та пропозиції незалежно від величини зайнятості, отже, перешкоди для досягнення повної зайнятості відсутні; існує два види безробіття: фрикційне (у нестатичній економіці тимчасове безробіття «між двома роботами») та добровільне, залежне від власного вибору робітника.

Вихідним пунктом теорії Дж.-М. Кейнса є положення, що **ринкова економічна система в принципі нерівноважна. Динаміка виробництва національного доходу та рівень зайнятості залежать не стільки від чинників сукупної пропозиції (обсяги праці, капіталу, їх ефективність), скільки від чинників сукупного попиту, які забезпечують реалізацію продукту і відповідно визначають міру залучення економічних ресурсів у суспільне виробництво та рівень доходів в економіці.**

У теорії зайнятості та безробіття Дж.-М. Кейнс стверджував, що за умови незмінних чинників пропозиції зайнятість на окремому підприємстві та в галузі залежить від попиту, в національному господарстві – від сукупного попиту, який визначав як «очікувану виручку» від реалізації виробленої продукції за даних обсягів зайнятості. Досліджуючи функціональну залежність між сукупною пропозицією, сукупним попитом і зайнятістю, вчений ввів у науковий аналіз поняття «ефективного попиту», величина якого відповідає точці перетину кривої функції сукупного попиту та кривої функції сукупної пропозиції. *Ефективний попит є функцією сукупного попиту, що фактично реалізується, відповідає рівню зайнятості, за якого підприємець здатний максимізувати розмір очікуваного прибутку.*¹ Ефективний

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 176.

попит – це сукупний попит на блага, що дорівнює (максимально наближається) сукупній пропозиції, забезпечує повне завантаження виробничих потужностей та повну зайнятість, отже, макроекономічну рівновагу.

Реальний національний дохід визначається ефективним попитом. Якщо виникає пропозиція надлишкових ресурсів, недостатність ефективного попиту порушує рівновагу, є причиною циклічного спаду, породжує *вимушене безробіття*. Підприємці в умовах скорочення попиту на свої товари віддають перевагу зменшенню обсягів виробництва за даної ціни та скороченню зайнятості, а не зниженню цін і заробітної плати при збереженні попередніх обсягів виробництва та зайнятості. *Визнання існування вимушеного безробіття заперечувало положення класичної економічної теорії про здатність ринку праці до саморегулювання.*

Дж.-М. Кейнс зробив висновок, що проблема забезпечення повної зайнятості повинна мати принципово інше вирішення, ніж це пропонують неокласики. Дослідження функціональної залежності між макроекономічними величинами доводить, що у ринковій економіці *рівноважний рівень доходу, який урівноважує заощадження та інвестиції, не обов'язково забезпечує повну зайнятість. Отже, макроекономічна рівновага може досягатися за умов неповної зайнятості. Рівень зайнятості робітників і службовців визначають масштаби сукупного попиту, обсяг споживчих витрат та інвестицій.*¹ *Лише активна державна політика із стимулювання ефективного сукупного попиту може забезпечити повну зайнятість.*

Дж.-М. Кейнс головну увагу приділив аналізу причин недостатності ефективного попиту, обґрунтовуючи взаємозв'язок між рівнем зайнятості та величинами сукупного реального доходу, споживання та заощаджень.

У теоріях доходу, заощаджень та інвестицій Дж.-М. Кейнс дотримується традиційних поглядів:

$$\begin{aligned} \text{дохід} &= \text{цінність поточної продукції} = \text{споживання} + \text{інвестиції}: \\ Y &= C + I, \end{aligned} \quad (11.1)$$

де Y – національний дохід; C – споживчі витрати; I – інвестиції;

$$\begin{aligned} \text{заощадження} &= \text{дохід} - \text{споживання}; \text{ звідси заощадження} = \text{інвестиціям}: \\ S &= I, \end{aligned} \quad (11.2)$$

де S – заощадження.

Проте вчений принципово відкинув положення класичної та неокласичної економічної теорії про заощадження (ощадливість, утримання від споживання) як головне джерело нагромадження капіталу і, отже, економічного зростання, їх пояснення як тимчасово відкладеного ринкового попиту, автоматичність перетворення заощаджень в інвестиції. Він вважав, що надмірна оощадливість, навпаки, перешкоджає економічному зростанню, оскільки породжує проблему надлишкової пропозиції товарів.

Згідно з теорією Дж.-М. Кейнса споживання – це всі продажі впродовж певного періоду, заощадження – перевищення доходу над споживанням. Ефективний попит, який складається з сукупного споживчого попиту та інвестиційного попиту, тотожний національному доходу і складається з двох частин: споживання та інвестиційних витрат біз-

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 218.

несу. Зайнятість є функцією від передбачуваного споживання та інвестицій¹. Необхідно, щоб величина ефективних заощаджень визначалася розмірами нових інвестицій.

Дж.-М. Кейнс визначив фактори, які за даного рівня зайнятості визначають витрати споживання (сукупного споживчого попиту), величина якого є функцією сукупного доходу та його приросту:

$$C=C(Y). \quad (11.3)$$

Витрати споживання залежать: 1) частково від величини доходу, 2) частково від об'єктивних обставин, 3) частково від суб'єктивних потреб і психологічних схильностей, 4) від принципів розподілу сукупного доходу між учасниками господарського процесу.

Для відображення динаміки споживання вчений ввів поняття «схильність до споживання» (c) – функціональну залежність між рівнем доходу (Y) та тією частиною доходу, що витрачається на споживання (C), та поняття «гранична схильність до споживання» як відношення приросту споживання до приросту доходу $\Delta C / \Delta Y$:

$$c = \frac{\Delta C}{\Delta Y}. \quad (11.4)$$

До об'єктивних факторів, що впливають на схильність до споживання, вчений відніс: величину доходу; зміни у різниці між доходом і чистим доходом; зміни у нормі дисконту (пропорції обміну теперішніх благ на майбутні); зміни у податковій політиці; зміни передбачуваного співвідношення між поточним і майбутнім рівнями доходу. Визначено суб'єктивні фактори, що спонукають утримуватися від споживання (в економічній літературі – схильність до заощаджень) а) людей: обережність, передбачливість, ощадливість, прагнення до кращого, незалежність, підприємливість, гордість, скупість та б) держави, фірми і організації: самофінансування, прагнення до покращення матеріального становища, прагнення до ліквідності, фінансова розсудливість або накопичення фінансових резервів), а також в) стимули до споживання: прагнення користуватися усіма благами життя, недалекоглядність, щедрість, неощадливість, пиха, марнотратство. Проте, на думку вченого, всі вони мають незначний вплив у короткострокових інтервалах часу.

Динаміка споживання за Дж.-М. Кейнсом підлягає дії так званого **головного психологічного закону: зі збільшенням доходу частка, що витрачається на споживання, зростає, але не тією самою мірою, якою зростає дохід**. Гранична схильність до споживання зменшується, є меншою за одиницю ($0 < c < 1$). Тому співвідношення між споживанням і заощадженням змінюються на користь останнього.

Дж.-М. Кейнс доводив, що зайнятість може зростати лише із збільшенням інвестицій.² Він дослідив механізм трансформації заощаджень в інвестиції через зв'язок між споживанням, інвестиціями та національним доходом.

Розглядаючи приріст національного доходу як функцію приросту інвестицій, Дж.-М. Кейнс застосував **принцип мультиплікатора (примножувача)**. Вперше його описав англійський економіст Р.-Ф. Кан в 1931 р у статті «Відношення внутрішніх інвестицій до безробіття», аналізуючи зв'язок між збільшенням сукупної зайня-

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 213.

² Там само. – С. 213, 225.

тості та приростом первісної зайнятості в галузях з інвестиціями (мультиплікатор зайнятості).

У трактуванні Дж.-М. Кейнса принцип мультиплікації набув вигляду мультиплікатора інвестицій, що відображає взаємозв'язок між приростом інвестицій і приростом національного доходу. Суть принципу полягає в тому, що, крім безпосереднього впливу інвестиційного попиту на відповідну частку виробленого продукту, має місце так званий множинний, мультиплікаційний ефект, коли приріст загальної суми інвестицій викликає збільшення доходу на суму, що в k разів більша від приросту інвестицій:

$$\Delta Y = k \times \Delta I, \quad (11.5)$$

де k – мультиплікатор інвестицій; ΔY – приріст національного доходу; ΔI – приріст інвестицій. Звідси:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I}. \quad (11.6)$$

Величина мультиплікатора показує, наскільки має зрости зайнятість, щоб викликати таке зростання реального доходу, яке спонукає учасників господарського процесу додатково заощадити; значення мультиплікатора є функцією від психологічних схильностей населення. Величина мультиплікатора інвестицій безпосередньо залежить від рівня граничної схильності до споживання:

$$k = \frac{1}{1-c}. \quad (11.7)$$

Дж.-М. Кейнс зазначав, що чим більшою буде гранична схильність до споживання, тим більше числове значення коефіцієнта мультиплікатора інвестицій. Механізм ефекту мультиплікації пояснюється взаємозв'язком окремих галузей і сфер діяльності. Існує закон, згідно з яким розширення зайнятості, пов'язане з додатковими інвестиціями, стимулює галузі, що виробляють споживчі блага, а це збільшує сукупну зайнятість, її приріст буде переважати приріст первісної зайнятості, пов'язаної з додатковими інвестиціями.

Дж.-М. Кейнс стверджував, що інвестиційний попит є головним фактором зайнятості та національного доходу. Він не погоджувався з неокласичною тезою, що заощадження автоматично перетворюються в інвестиції. Навпаки, вважаючи, що перетворення заощаджень в інвестиції – це достатньо складний процес. На динаміку інвестиційної активності впливають: очікувана гранична доходність інвестицій або гранична ефективність капіталу, норма позикового процента, психологічна схильність до надання переваги ліквідності, порівняльна привабливість інвестування. Гранична ефективність капіталу – відношення очікуваного приросту доходу до приросту інвестицій – є суб'єктивним фактором і відображає сподівання та очікування підприємців на отримання майбутнього доходу від використання капіталу. Оскільки інвестиції здійснюються в умовах невизначеності (техніко-технологічні зрушення, спекуляції тощо), очікування не завжди можуть бути реалізовані. Вирахувати доходність інвестицій практично не можливо, вона залежить від «спонтанного оптимізму» підприємців. Це може мати негативні наслідки – бажання інвестувати зменшиться. Норма процента встановлює нижню межу доходності інвестицій. Якщо

гранична ефективність капіталу дорівнює або менша, ніж ставка процента, інвестиції не будуть вкладатися. Для того, щоб стимулювати інвестиції, які забезпечать повну зайнятість, слід знижувати норму позикового відсотка. Однак навіть за низької ставки процента інвестиції будуть незначними через песимістичність очікувань підприємців, що провокує економічний спад.

Таким чином, Дж.-М. Кейнс обґрунтував положення, що **динаміка виробництва національного доходу та рівень зайнятості залежать не стільки від чинників сукупної пропозиції (обсяги праці, капіталу, їх ефективність), скільки від чинників сукупного попиту, які забезпечують реалізацію продукту і відповідно визначають міру залучення економічних ресурсів у суспільне виробництво та рівень доходів в економіці.**

У **теорії заробітної плати** Дж.-М. Кейнс зауважував, що величина зайнятості та її динаміка не залежать від поведінки працівників, від їхньої згоди працювати за вищу чи нижчу заробітну плату. Зниження заробітної плати не є методом підвищення зайнятості в умовах економічного спаду та депресії, оскільки впливає на економіку не безпосередньо, а опосередковано – через граничну схильність до споживання та заощадження, призводить не до зростання зайнятості, а до перерозподілу доходів на користь підприємців і власників грошового капіталу. Зниження заробітної плати не впливає також на зростання інвестицій. Хоча зниження заробітної плати на мікрорівні і впливатиме на зростання граничної ефективності капіталовкладень, проте на макрорівні призведе до скорочення загального споживчого попиту, що в кінцевому рахунку вплине на скорочення обсягів виробництва та інвестицій. Дж.-М. Кейнс виступає прихильником більш рівномірного розподілу доходів як одного з чинників ефективного попиту.

Виходячи з положення, що ціновий механізм не впливає на рівень зайнятості, Дж.-М. Кейнс зробив висновок **щодо негнучкості номінальної (грошової) заробітної плати і цін. Негнучкість номінальної заробітної плати зумовлює ненейтральність грошей.** Він доводив, що зміна пропозиції грошей в економіці протягом тривалого часу може не поглинатися миттєвою пропорційною зміною витрат виробництва і цін, а зумовлювати зміни обсягів виробництва. Номінальні зарплати менш гнучкі, ніж ціни. Зростання кількості грошей призведе до підвищення цін, зменшення реальних зарплат і зростання попиту на працю, зайнятості й виробництва. Механізм впливу зміни кількості грошей на реальний обсяг виробництва, за Дж.-М. Кейнсом, охоплює вплив на рівноважну процентну ставку грошового ринку, що впливає на інвестиційні витрати в економіці, утворюючи граничний поріг для очікуваних доходностей інвестиційних проектів, і в підсумку впливає на величину сукупного реального доходу як безпосередньо, так і через мультиплікаційний ефект.

Теорії процента, грошей та інфляції. Дж. Кейнс наголошував, що ринкове господарство є **грошовою економікою**¹ (а не економікою реального обміну з погляду неокласиків), в якій гроші перетворилися на самостійний надійний і найбільш ліквідний актив тривалого користування і відіграють власну роль, впливаючи на мотиви поведінки економічних суб'єктів. Вважав грошову масу екзогенною, що контролюється централь-

¹ Ідея грошової економіки вперше викладена у статті 1933 р. (Keynes J.M. A Monetary Theory of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Ed. by Moggridge D. – London: Macmillan, 1973. Vol. XIII. – P. 408–411), але не була вченим чітко сформульована.

ним банком. Збільшення або зменшення попиту на гроші залежно від зменшення або збільшення попиту на виробничі активи, які створюють національний дохід і зайнятість, зумовлює економічний спад або піднесення в економіці, отже, формує основи циклічного характеру динаміки капіталістичної економіки. Зміна кількості грошей в обігу впливає на величину ефективного попиту опосередковано, через вплив на норму процента.

Традиційно в економічній літературі *норма процента* визначалася як фактор рівноваги попиту (бажання інвестувати) та пропозиції (заощадження) на ринку запозичення ресурсів, як ціна відмови від негайного споживання – винагорода за «утримання від споживання». Стверджувалося, що норма процента під дією ринкових сил прагне до рівня, за якого обсяг інвестицій дорівнює обсягу заощаджень. Дж.-М. Кейнс вважав ці твердження хибними, аналізував норму процента як: а) винятково грошовий феномен, що визначається стихійною взаємодією попиту на гроші і їх пропозицією; б) винагороду за відмову від ліквідності; в) «ціну», яка врівноважує нагальне бажання утримувати багатство у формі готівкових грошей з наявною в обігу кількістю грошей; г) дійсну норму процента, яку, за певних обставин, визначають схильність до ліквідності та кількість грошей.¹ За умови такої схильності до ліквідності, норма процента визначається певним рівнем сукупного доходу та кількістю грошей.

Схильність до ліквідності Дж.-М. Кейнс пояснював трьома видами мотивів:

- трансакційним, коли гроші використовуються для здійснення угод з купівлі-продажу (не відрізняється від неокласичного погляду);
- пересторогою, пов'язаною з обережністю та прагненням убезпечити себе від непередбаченості майбутньої ситуації;
- спекулятивним, можливість отримання вигоди від операцій на фондовому і грошовому ринках.

За умови невизначеності на грошовому ринку та зменшення кількості грошей в обігу схильність до ліквідності збільшується (люди не бажають розлучатися з грошима), як наслідок, норма процента зростає. Коли грошовий ринок стабільний, схильність до ліквідності зменшується, а отже, норма процента також зменшується. Можливою є ситуація так званої *пастки ліквідності*, за якої подальше збільшення кількості грошей в обігу вже не супроводжується зниженням позикового процента. Це означає, що схильність до ліквідності може утримувати процент на рівні занадто високому для досягнення повної зайнятості. В цьому випадку, за умови недостатньої кількості приватних інвестицій, держава повинна компенсувати їх нестачу своїми витратами та державними інвестиціями.

Дж.-М. Кейнс має особливий погляд на природу та причини інфляції. Він зазначав, що збільшення пропозиції грошей супроводжується пропорційним зростанням цін лише в умовах повної зайнятості та повного завантаження виробничих потужностей. Коли має місце неповна зайнятість, приріст грошової маси впливає на збільшення величини використання ресурсів і розподіляється між підвищенням цін, рівнем заробітної плати, зростанням виробництва і зайнятості. Чим далі до повної зайнятості, тим більший вплив приросту грошової маси на зростання саме обсягів виробництва та зайнятості, а не на зростання цін. *Згідно з теорією Дж.-М. Кейнса*

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 265–266.

бюджетний дефіцит та інфляція є цілком прийнятною ціною, яку суспільство платить за високий рівень зайнятості та національного доходу.

У теорії економічного циклу Дж.-М. Кейнс дав визначення циклічного руху як регулярного чергування підвищувальної та понижувальної тенденцій в розвитку економічної системи, а економічної кризи – як раптової різкої зміни підвищувальної тенденції понижувальною. Головними причинами економічного циклу є механізми коливання граничної ефективності капіталу. Різне падіння граничної ефективності капіталу спричинює економічну кризу. Вона починається під впливом спекулятивної паніки. Їй передують необґрунтована оцінка майбутньої доходності капіталу, яка породжує зростання схильності до ліквідності та зростання норми відсотка. Воно відбувається під впливом зростаючого попиту на гроші як для виробничих потреб, так і з метою спекуляції. Зростання норми позикового відсотка призводить до того, що на фондових біржах падає ринкова вартість цінних паперів і, як наслідок, зменшується обсяг інвестицій.¹ Вихід з кризи Дж.-М. Кейнс пов'язує з такими чинниками, як: зниження норми відсотка, збільшення граничної ефективності капіталу, відновлення довіри у діловому світі, активізація біржової діяльності, наявність типового інтервалу часу (2–5 років) залежно від терміну використання капітального майна та зменшення пропозиції існуючих надлишкових ресурсів («накопичених запасів напівфабрикатів»). *Дж.-М. Кейнс дійшов висновку, що джерело кризи полягає у недоспоживанні нації, у недостатньому сукупному попиті. Тому лікування «хворої на кризу» економіки охоплює різні заходи, які спрямовані на збільшення схильності до споживання, на зростання інвестиційного попиту, що в підсумку стимулює сукупний ефективний попит.*

Економічна програма Дж.-М. Кейнса. Заперечуючи твердження класиків і неокласиків про здатність ринкової економіки до «самозцілення», вчений дійшов висновку щодо необхідності регулювання сукупного попиту шляхом «...централізованого контролю для досягнення узгодженості між схильністю до споживання та спонуканням інвестувати... частково відповідною системою податків, частково фіксацією норми процента і, можливо, іншими способами»². Наголошував, що регулювання обсягу поточних інвестицій небезпечно залишати у приватних руках, тому держава буде брати на себе більшу відповідальність за пряму організацію інвестицій. **Головне завдання держави полягає у впливі на рівень зайнятості та національного доходу за допомогою стимулювання ефективного попиту шляхом перетворення заощаджень на інвестиції.** Він пропонував стимулювати його за допомогою збільшення грошової маси та державних витрат, у тому числі й дефіциту державного бюджету. Проте у працях Дж.-М. Кейнса відсутня чітко окреслена програма державних заходів. *Погляди вченого можна узагальнити такими положеннями:*

• **бюджетна політика** визнавалася головним інструментом державного регулювання, її завдання – збільшити сукупний попит за рахунок бюджетних витрат держави. Для цього Дж.-М. Кейнс пропонував: а) активне фінансування і кредиту-

¹ Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 2 / Дж.-М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 379–381.

² Там само. – С. 428–429.

вання підприємців за допомогою державного бюджету («процес соціалізації інвестицій»); б) організацію системи державної закупівлі товарів і послуг, громадських робіт (будівництва шляхів, спорудження різноманітних будов тощо); в) перерозподіл частини національного доходу на користь осіб з низькими доходами як найбільш схильних до споживання, що також сприятиме збільшенню споживання та зменшенню майнової нерівності; г) впровадження прогресивної системи оподаткування;

- **зміст грошово-кредитної політики** полягає у стимулюванні приватних інвестицій *через збільшення пропозиції грошей і зниження ставки позикового процента*, стимулюючи тим самим інвестиційну активність бізнесу. Це дасть бажаний для економіки початковий поштовх і забезпечить згодом економічне зростання та повну зайнятність. Банківська політика впливу на норму процента недостатня для забезпечення оптимального розміру інвестицій, її необхідно поєднувати з бюджетною.

Слід зауважити, що Дж.-М. Кейнс негативно ставився до «системи державного соціалізму» і розширення державної власності, обмеження приватної ініціативи, відповідальності, індивідуалізму, свободи підприємницької діяльності. **Теорія Дж.-М. Кейнса – це збереження ринкових механізмів саморегулювання на мікрорівні та здійснення суспільного, державного регулювання на макро-рівні.**

Результатом кейнсіанської революції в економічній теорії став розрив між неокласичною мікроекономікою і кейнсіанською макроекономікою: різні методологічні передумови, об'єкти дослідження і теорії, протилежні функціонування ринкової економіки та висновки щодо доцільності оцінки державної регуляторної політики¹.

Теорія Дж.-М. Кейнса стала теоретико-методологічною основою нового напрямку економічної теорії, що отримав назву кейнсіанства. Вчений наголосив на важливості розвитку економічної теорії як набору рекомендацій і методу господарської практики, техніки мислення з метою з'ясування умов вільної гри економічних сил, необхідності їх приборкання та керівництва для реалізації потенціальних можливостей виробництва. Він зазначав, що ідеї економістів і політичних мислителів – і коли вони праві, і коли помиляються – мають набагато більше значення, ніж прийнято думати. Рекомендації вченого впродовж другої половини 1930–1960-х рр. були теоретичним підґрунтям економічної політики більшості урядів розвинутих країн.

11.5. Зародження і розвиток інституціонального напрямку економічної думки як обґрунтування соціального контролю над економікою

У першій третині ХХ ст. в умовах панування ідей економічного лібералізму сформувався новий напрям в економічній теорії, що отримав назву **«інституціоналізм»**. Він був започаткований у США в кінці ХІХ ст. працями **Т. Веблена** «Чому економіка не є еволюційною наукою?» (1898) і «Теорія бездіяльного класу» (1899),

¹ Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций [Текст] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин. – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – С. 129–130.

в яких обґрунтовувалася необхідність дослідження економічного розвитку на основі еволюційного та міждисциплінарного підходів, впливу функціонування соціальних інститутів на поведінку економічних агентів. Термін **«інституціональна економічна теорія»** (Institutional Economics) вперше в 1918 р використав американський учений **У.-Х. Гамільтон**, виступаючи на засіданні Американської економічної асоціації. У 1934 р. з'явилася книга **Дж. Комонса** «Інституціональна економічна теорія: її місце в політичній економії». *Впродовж XX ст. інституціональна економікс перетворилася на провідний напрям економічної думки.*

Систематизація і періодизація розвитку інституціональної економічної теорії є дискусійним питанням. Найбільш поширеним є поділ на два періоди:

- кінець XIX ст. – 70-ті рр. XX ст. – старий / історичний, традиційний, класичний інституціоналізм (old / historical institutional economics), теоретично і методологічно цілісний напрям економічної науки, погляди представників якого об'єднував аналіз соціальних інститутів щодо організації та економічного порядку індустріального суспільства¹. На першому етапі в кінці XIX ст. – 40-х рр. XX ст. відбувався процес становлення і перетворення інституціоналізму на впливовий напрям економічної науки у США. Відомими представниками є Р. Елі, Т. Веблен, Дж. Коммонс, В.-К. Мітчелл, У.-Х. Гамільтон, А. Берлі, Г. Минз, Дж.-М. Кларк. На другому етапі в кінці 40-х – 70-х рр. XX ст. інституціональні дослідження поширилися також в Європі (Дж. Гелбрейт, А. Грачі, К. Ейрс, М. Тул, К.-А. Виттфогель, Дж.-Ф. Фостер, Р. Хейлбронер, К. Поланьї, Б. Селігмен та ін.). Для їх характеристики використовувався термін «neoinstitutionalism», запропонований у 1953 р. М. Тулом в його докторській дисертації «The Philosophy of Neoinstitutionalism: Veblen, Dewey, Ayres»². У 1970–1980-х рр. поширилися такі визначення, як інституціоналізм вебленської традиції, інституціонально-індустріальні, або інституціонально-соціальні технократичні теорії. Науковці об'єдналися в Асоціацію еволюційної економіки (Association for Evolutionary Economics, AFEE), в 1967 р. заснували журнал «Journal of Economic Issues».

- 70-ті рр. XX ст. – 2000-ті рр. – сучасний інституціоналізм, який є складним конструктивним утворенням різних теорій, шкіл і течій, які пов'язані інституціональною проблематикою. В його рамках виокремлюються дві основні течії: сучасний класичний інституціоналізм (Modern Classical Institutional Economics) як продовження старого традиційного та новий / неоінституціоналізм (New / Neoinstitutional Economics).

Американський інституціоналізм кінця XIX ст. – 40-х рр. XX ст. Американські корені інституціоналізму пояснюються загостренням соціально-економічних проблем, зумовлених, по-перше, швидким процесом монополізації економіки, посиленням конкурентної боротьби та проявами економічної нестабільності економіки (циклічності, неповної зайнятості), по-друге, соціальним питанням, яке трактувалося як проблема перетворення суспільного устрою в інтересах класів, які беруть головну участь у створенні національного багатства. *Ідейно-теоретичними та методологічними джерелами раннього інституціоналізму були праці економістів-*

¹ Гамільтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории / У. Х. Гамільтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110–117.

² Див.: Tool M. Pricing, Valuation and Systems: Essays in neoinstitutional economics / M. Tool. – Aldershot: Edward Elgar, 1995. – P. 12.

класиків, досягнення Нової німецької історичної школи (вчення Г. Шмоллера, якого вважають європейським інституціоналістом) і німецька модель дослідницького університету, окремі дослідження К. Маркса, соціологічний підхід і філософія американського прагматизму (Ч. Пірс, Дж. Дьюї, В. Джеймс)¹.

У 1885 р. молоді американські економісти, які навчалися в університетах Німеччини, заснували Американську економічну асоціацію, метою якої було перенесення німецької парадигми економічної науки на американську землю для вивчення соціально-політико-економічної реальності в США. Впродовж 1890–1930-х рр., об'єднані навколо професора Річарда Елі (1854–1943), вони представляли вісконсінську² школу американської економічної науки (Т. Веблен, Дж. Коммонс, В. Мітчелл, Є. Богарт, У. Гамільтон, К. Паркер, П. Хомен та ін.). Науковці займалися дослідницько-реформаторською діяльністю, доводили необхідність нової теорії та державної політики, які будуть враховувати історичні умови, людину-особистість у певному історичному середовищі та розвитку.

Погляди представників американського інституціоналізму стали основою дослідної програми традиційного інституціоналізму, яку характеризують такі положення.

- Людська культура/цивілізація, у тому числі матеріальна, є складною еволюційною системою, її особлива сфера – соціальні інститути (економічні, політичні, психологічні, правові, етичні та ін.). *Соціальний інститут – це особлива форма структурування і систематизації соціальних відносин і соціальних практик людей у всіх сферах життєдіяльності, спосіб осмислення і розуміння соціальної реальності, поведінки людей, результат повторювальних взаємодій між індивідами.* Інститути, які знаходяться в процесі розвитку (еволюціонують), здатні до змін власної природи і функцій, є предметом свідомого регулювання.

- Економіку необхідно вивчати як цілісну систему в органічній єдності її структурних елементів, конкретно-історичних і національно-специфічних форм економічного життя у вигляді економічних інститутів. Економічний інтерес пронизує весь процес соціокультурного розвитку, тому всі інститути є економічними. Інститути поділяються на загальні та конкретні (описують економічну організацію суспільства), формальні (мають можливості примусу) і неформальні. Інститути є фундаментальними властивостями економічної системи, їх функції полягають в утворенні, організації, управлінні, свідомому регулюванні та контролі системи економічного життя, встановленні кордонів і наданні форми діяльності людей, визначенні пріоритетів і структури стимулів, які впливають на вибір економічних агентів і відіграють головну роль в економічній динаміці.

- Інститути є одиницею економічного аналізу (інститутоцентризм). Модель поведінки людини формується під впливом системи інститутів. Оскільки інститути мають риси колективної психології, в суспільстві формується «філософія колективного демократизму». Необхідно вивчати психологію окремих груп і верств населення як регулятора економічної поведінки людей. Заперечення неокласичної моделі раціонального «*homo economicus*».

¹ Французький соціолог Е. Дюркгейм визначав соціологію як науку про генезис і функціонування інститутів, змістом яких є всі вірування, вся поведінка, встановлені колективом. Згідно з філософією прагматизму істинність вчення перевіряється лише через його практичні наслідки, відношення до потреб чи інтересів людини.

² За назвою університету в м. Мадісон, штат Вісконсін, де працювала значна частина представників цієї школи.

• Завданням економічної науки є вивчення і розуміння практичних економічних проблем, їх використання для розроблення різних соціально-економічних проєктів. Неокласична економікс, яка займається соціально-економічним прогнозуванням, не має нічого спільного з теоретичною наукою.

• Ідеї економічного лібералізму необхідно замінити пошуками нової форми соціальної організації та нового змісту економічної політики і демократії – *організованої соціальної ідеї*. Державне регулювання і соціальний контроль бізнесу є важливим фактором стабільності та керованого розвитку.

• Інституціональна економікс здатна уніфікувати економічну науку і формувати базові засади спеціалізованих досліджень, є поведінковою наукою і ґрунтується на теорії мотивів соціальної психології, спрямована на соціально-економічні реформи.

Методологія інституціональних досліджень охоплює:

• міждисциплінарний підхід і багатофакторність аналізу. Дослідження проблем економічної теорії за допомогою неекономічних наук – соціології, соціальної психології (теорія мотивів поведінки особи), антропології, психології, права та інших суспільних наук, які збагачують економістів новими ідеями і методами;

• аналіз економіки як органічного системного еволюційного цілого, а не статичного механізму;

• практичну спрямованість теорії, визнання нормативних елементів в економічній теорії, значення економічної діяльності держави;

• відмову від теоретико-методологічних положень неокласики, критику її обмеженості методологічним індивідуалізмом і проблематикою економічної поведінки індивіда на ринку з метою максимізації чистого доходу, апріорно-абстрактного методу, принципів раціональності та утилітаризму, маржинального і рівноважного аналізу, відсутності колективної психології для пояснення економічних відносин людей;

• використання принципу методологічного колективізму (холізму), за яким увага акцентується на системі інститутів, діях колективів (профспілок, уряду тощо) із захисту прав індивідів;

• принцип технологічного детермінізму, згідно з яким основою економічного розвитку є поступальний науково-технічний прогрес. Використання методологічного прийому дихотомізації, коли суспільне виробництво розглядається на основі взаємодії технологій та інститутів, які склалися в даному суспільстві. Обґрунтування технологічного детермінізму є важливим внеском інституціоналізму в скарбницю світової економічної думки;

• генетичний, історичний, дискурсивно-емпіричний, статистичний методи аналізу, принцип «кумулятивної причинності», вивчення процесів інституціональної адаптації та інституціональних вимірювань.

Інституціональна економікс – це теорія інституціональної організації, економічного порядку та контролю індустріального суспільства. **Предметом дослідження** є аналіз процесу змін й адаптації природи і функцій інститутів (як конкретних, так і їх комплексів), які формують систему економічного життя. Інституціональна економікс досліджує поведінку людини, відносини людини до людини в процесі економічної діяльності.

Традиційні інституціоналісти розширили сферу економічних досліджень, вивчали існуючі практики економічної системи (трудові відносини, монополізацію та корпорати-

зацію, ділові цикли, регулювання сектору суспільних послуг тощо), дисфункції ринкового механізму пояснювали недосконалістю існуючих інститутів. Інституціональна теорія спрямовувалася на вирішення проблем економічних реформ і соціальної політики.

Американський інституціоналізм представляють три школи: соціально-психологічна, соціально-правова, кон'юнктурно-статистична.

Соціально-психологічний інституціоналізм Торстейна-Бунде Веблена (1857–1929). Основні праці – «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Інстинкт майстерності та рівень розвитку технології виробництва» (1914), «Політика реконструкцій» (1919), «Абсентеїстська власність і підприємництво у новий час» (1924).

Т. Веблен обґрунтовував еволюційний розвиток суспільства єдиною можливою формою економічного та соціального прогресу. *Соціальні інститути визначає як особливу сферу взаємовідносин між суспільством і особистістю та виконуваними ними функціями, стійкий стереотип поведінки людей, спосіб існування суспільства, систему суспільного життя, результат трансформації традиційного способу мислення, суспільних свідомості, звичаїв і традицій, які формуються людськими інстинктами у процесі історичної еволюції.* Економічну науку вважав теорією кумулятивного (поступового нагромадження) процесу формування і функціонування економічних інститутів в контексті культурного розвитку¹. Наголошував, що теорія, яка пояснює економічну поведінку людини, повинна враховувати дослідження соціального дарвінізму і соціальної психології, позаекономічні чинники розвитку. Суспільне життя – це боротьба за виживання, процес відбору та пристосування, зокрема інститутів. Вчений започаткував науку «*економічна соціологія*».

Т. Веблен був основоположником індустріальної гілки інституціоналізму, змислом якого є *технологічний детермінізм та технократична концепція індустріальної системи*. На його думку, науковці повинні досліджувати процес змін і трансформації економіки. Технологія та індустріалізація є рушійною силою і джерелом цінності, оскільки забезпечують зростання виробництва. Уповільнює економічний розвиток дихотомія між динамічним характером технологій та інститутами соціальної еволюції. Останні відносно інертні, є продуктами і адаптовані до минулих обставин, часто консервативні, стримують застосування технологічних і організаційних нововведень. Виникає інституційне відставання, тому необхідне оновлення інститутів відповідно до законів еволюції та «вимог нинішнього часу». В історичному аспекті ця дихотомія проявляється у суперечностях між індустрією і бізнесом.

У *концепції розвитку ринкового господарства*, посилаючись на Л. Моргана, Т. Веблен вирізняє такі *стадії розвитку суспільства*: раннє та пізнє дикунство; хиже і напівмирне варварство; ремісничу і промислову (капіталізм). Перехід від дикунства до варварства вчений пов'язує з появою приватної власності, в основі зародження якої були накопичення надлишку матеріальних благ, поява соціальної верстви для виконання управлінських функцій, насильство і обман. Капіталізм (грошове господарство) проходить дві стадії розвитку: панування підприємця і панування фінансиста. Основними елементами ринкової економіки є індустрія (матеріальне виробництво на машинній техніці) та бізнес (сфера обігу). Між ними наявна супер-

¹ Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? / Т. Веблен // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4, – № 2. – С. 99–111.

ечність (дихотомія), оскільки метою представників індустрії (підприємців, інженерів, робітників) є розвиток і вдосконалення виробництва, а представники бізнесу орієнтовані лише на отримання прибутку. Суперечності загострюються з економічним розвитком. Фінансисти не беруть участі у виробництві, їх панування ґрунтується на *абсентеїстській власності* – так званому фіктивному капіталі (цінні папери, облигації), операції з якими забезпечують спекулятивні доходи фінансовій олігархії або бездіяльному класу. Т. Веблен сформулював **концепцію «бездіяльного класу»**, ознаками якого є володіння великою власністю, демонстративні неробство, марнотратство і споживання. Появу його пояснював виникненням приватної власності.

Т. Веблен заперечував класичне положення щодо суверенітету споживача. Ввів поняття *«заздрісне порівняння»* і *«престижне споживання»*. Споживачі під тиском суспільного та психологічного впливу приймають нерозумні рішення. Товари оцінюються не за корисні властивості, а з погляду того, наскільки володіння ними відрізняє людину від оточуючих. Для представників бездіяльного класу існують особливі ціни на товари, які є показником їх престижності, а не дійсним виявленням закону попиту (*ефект Веблена*). Зниження ціни на товар сприймається покупцем як погіршення якості або втрата товаром «актуальності» чи «престижності» серед населення. Цей товар перестає користуватися попитом у покупців або, навпаки, обсяг купівлі із підвищенням ціни може зростати. Середні та нижчі верстви населення з метою піднесення власної значимості змушені імітувати поведінку багатих. Т. Веблен робить висновок, що ринкову економіку характеризує не ефективність і доцільність, а демонстративне марнотратство і заздрісне порівняння.

Основою економічної організації суспільства є корпорації – фірми за акціонерно-кредитним принципом утворення, які лише максимізують прибуток і обмежують виробництво. Корпоратизація економіки (*корпоративна революція*) призводить до насилля і таємних змов. Оскільки на промисловій стадії розвитку суспільства домінантним чинником впливу на інституції є наука, техніка і технологія, то розв'язання суперечностей можливе шляхом переходу до нового суспільства – *індустріальної республіки з владою технократії* (інженерно-технічної інтелігенції) на чолі з «Радою техніків». Для цього необхідна *«революція менеджерів»* – страйк технічних спеціалістів, що змусить бізнес відмовитися від влади. Панування технократії буде спрямоване на функціонування виробництва для суспільних потреб. Першим серед західних економістів Т. Веблен обґрунтував *ідею соціального контролю над бізнесом в інтересах суспільства шляхом ліквідації власності фінансової олігархії, радикального реформування механізму господарювання через передачу влади інженерно-технічній інтелігенції з подальшим контролем над виробництвом*.

Соціально-правовий (конструктивістський) інституціоналізм Джона Роджерса Коммонса (1862–1945). Професор Вісконсінського університету є автором праць «Розподіл багатства» (1893), «Політика реконструкції» (1918), «Промислова доброзичливість» (1919), «Промислове управління» (1923), «Правові основи капіталізму» (1924), «Інституціональна економічна теорія: її місце в політичній економії» (1934), «Економічна теорія колективних дій» (1950) і «Історія праці в Сполучених Штатах» (1966).

За Дж. Коммонсом, політична економія – це наука про людську культуру, її основним завданням є вивчення процесів, які ведуть до встановлення розумної вартості

благ, що забезпечує суспільну стабільність. Інституціональна економічна теорія досліджує економічну поведінку індивіда, ґрунтується на кореляції економіки, юриспруденції та етики. *Інститути визначає як колективну діяльність щодо контролю, лібералізації і поширення індивідуальної діяльності.* Колективні дії персоніфікував колективними інститутами – сім'єю, профспілками, торговельними об'єднаннями, виробничими корпораціями, державою, політичними партіями, правовими нормами. Серед інститутів колективної дії виняткове значення надавав праву, яке має примат над економікою. *Основною ознакою інститутів вважав взаємодію, співробітництво і координацію між людьми в економіці, найменшою одиницею виміру яких є трансакція (угода).*

Поняття «*трансакція*» є базовим елементом економічної організації суспільства та інституціональної економіки, оскільки економічна поведінка – це поведінка індивіда під час участі у трансакціях. Трансакція – це не «обмін товарів», а відчуження і привласнення прав власності і свободи, створених суспільством. Трансакції Дж. Коммонс обмежував трьома видами економічної діяльності: трансакції ведення переговорів, управлінські та нормування (цінові). Трансакційний процес – це процес визначення «розумної цінності», яка завершується контрактом, що реалізує «гарантії очікувань». Вартість товару є результатом юридичного узгодження колективних інститутів. Недосконалість правових норм призводить до «нечесної конкуренції». Здійснення трансакцій залежить від конкретних судових норм і рішень.

Дж. Коммонс запропонував поділ капіталізму на торгівлю, підприємницьку (промислово), фінансову (банківську) і адміністративну стадії. *Інституціональну економіку визначає як сферу суспільних інтересів у межах приватної власності, які проявляються в процесах економічної взаємодії людей.* Аналізував *власність як правову категорію*, виокремлював три її види: речовинну, нематеріальну (боргові зобов'язання) та невідчутну (цінні папери). Пояснював історію корпоративної форми підприємництва як результат взаємодії приватного інтересу та його обмежень колективними діями. Обіг цінних паперів корпорацій є змістом *операцій з «титулами власності»*, які визначають розвиток сфери обігу та економіки загалом. На його думку, корпорація є знаряддям агресивного підпорядкування суспільних відносин своєму контролю.

Вчений сформулював засади **теорії соціальних конфліктів**. На стадії адміністративного капіталізму вирішення соціальних конфліктів можливе мирним шляхом через співпрацю професійних груп (робітників, капіталістів) і укладення між ними трансакцій / угод, закріплених законодавчо. Будь-яка трансакція містить такі складові: визначення конфлікту, взаємозалежність учасників конфлікту, процедура вирішення конфлікту та встановлення гармонії інтересів. Держава є органом примирення і гарантом вирішення конфліктів між колективними групами економічних агентів.

Соціальний контроль економічного життя, захист прав особистості держава повинна забезпечити реформуванням законодавства, політикою уряду, спрямованою на дотримання балансу інтересів різних верст суспільства.

Дж. Коммонс займався **дослідницько-реформаторською діяльністю**. Залучаючи студентів і аспірантів, організував унікальні експериментально-емпіричні дослідження з історії американського індустріального суспільства. Був ініціатором створення Американської асоціації трудового законодавства, брав участь у розробленні законодавчих актів із проблем діяльності залізниць, електро-газо-теплопостачання,

страхування робітників, системи виплат з безробіття, регулювання торгівлі. *Вчення Дж. Коммонса характеризується як конструктивістський інституціоналізм.*

Кон'юнктурно-статистичний (емпірико-прогностичний) інституціоналізм Веслі-Клера Мітчелла (1874–1948). Вчений був учнем Т. Веблена, впродовж 1913–1948 рр. професором Колумбійського університету (Нью-Йорк). Основні публікації – «Історія зелених білетів» (1903), «Ділові цикли» (1913, 1927), «Лекції про типи економічної теорії» (1935), «Чому вчив Веблен» (1936), «Відсталість у мистецтві витратити гроші» (1937), «Вимірювання ділових циклів» (1946), «Типи економічної теорії» (1949).

В. Мітчелл критикував неокласичну модель людини, вважав за необхідне досліджувати інститути колективної взаємодії між людьми в економіці. Використовував методологію описової економічної статистики, яка дає змогу емпіричним шляхом через збір, узагальнення та систематизацію фактичного матеріалу розкрити причинно-наслідкові зв'язки, кількісні залежності між динамікою окремих показників.

Започаткував *інституціональний монетаризм* – дослідження мотивів (економічних, психологічних, соціокультурних) поведінки людини по відношенню до грошових інститутів, їх суспільної ролі. Вважав, що грошовий фактор у вигляді обігу грошових знаків і діяльності фінансово-кредитних установ справляє найважливіший вплив на поведінку людини. Характеризував раціональність та ірраціональність витрачання грошей, зокрема в сімейних бюджетах для самоутвердження і завоювання престижу.

В. Мітчелл розробив **теорію ділового циклу** (економічної кон'юнктури), проаналізувавши динамічні ряди цін і промислового виробництва на базі різних національних економік. Були зроблені такі висновки: циклічні коливання є внутрішнім змістом економічної системи бізнесу; діловий цикл визначається коливальним рухом у сфері обігу, в першу чергу, коливанням цін і курсової вартості акцій; криза – нижча точка ділового циклу, складовою якого є також фаза депресії; кожен цикл і криза унікальні, мають національні особливості залежно від історичного розвитку інститутів економічної системи, багатокаузальні. Було встановлено періодичність криз, починаючи з 1854 р.

У 1917 р. В.-К. Мітчелл створив Комітет економічних досліджень у Гарвардському університеті, впродовж 1920–1945 рр. очолював Національне бюро економічних досліджень, роботу в яких спрямовував на систематизацію статистичного матеріалу з різних сфер господарського життя для прогнозування господарської кон'юнктури. Це був значний внесок у формування *науки економетрії*. Однак учений не претендував на оцінку економічної політики уряду і розробку для нього практичних рекомендацій, зокрема щодо запобігання економічному спаду. Розвивав ідеї соціального контролю над економікою.

В.-К. Мітчелл висловив думку, що засобом пом'якшення циклічних коливань та досягнення стійкої економічної кон'юнктури є держава в особі спеціального органу з функціями рекомендаційного планування і прогнозування суспільного розвитку. Запропонував використання державного бюджету як регулятора економічного розвитку, створення системи страхування від безробіття, враховуючи залежність між зростанням заробітної плати і продуктивністю праці.

У 1920–1940-х рр. розвиток інституціональних теорій характеризувався аналізом процесів монополізації економіки та конфліктів інтересів, проблем ре-

формування ринкового господарства, пропагандою ідеї соціального контролю над економікою.

Джон-Моріс Кларк (1884–1963) у працях «Соціальний контроль над бізнесом» (1926), «Стратегічні фактори економічного циклу» (1934) та інших дослідженнях доводив необхідність встановлення державного (соціального) контролю над монополістичними корпораціями, закликав до «революції в економічних функціях держави», яка повинна від позицій спостерігача перейти до виконання функцій організатора національного виробництва. Головне завдання соціального регулювання і контролю вбачав в антициклічному регулюванні збільшення сукупного попиту шляхом зростання державних витрат, стимулювання прибутків і зайнятості населення тощо.

Адольф Берлі (1895–1978) і **Гардінер Мінз** (1896–1976) у книзі «Сучасна корпорація та приватна власність» (1932) на багатому фактичному матеріалі з розвитку корпорацій у США проаналізували економічне значення великих фірм і зробили такі висновки: корпоратизація економіки має об'єктивний характер, відбулася **«корпоративна революція»** (в 1929 р. корпорації виробляли майже 94% від обсягу обробної промисловості, 200 найбільших концентрували 22% національного багатства США); у структурі корпорацій на акціонерній основі здійснюється відокремлення власності на активи від безпосереднього управління виробництвом, яке перейшло до менеджерів компаній, що свідчить про формування *системи колективного капіталізму*; корпорації витісняють ринок, перебирають на себе функції координації та розподілу ресурсів, адміністрування цін; дослідження функціонування корпоративного сектору має посідати чільне місце у сфері економічної науки. **Стюарт Чейз** (1888–1970) у книзі «Технократія» (1933) заявив про тенденцію зменшення значення найманої праці в економіці та зростання ролі «технократів» у майбутньому суспільстві.

Ідеї американських інституціоналістів знайшли практичне застосування у період так званого «нового курсу» президента США Ф.-Д. Рузвельта. Вчені взяли участь у розробці та реалізації заходів «Нового курсу», спрямованого на оздоровлення ринкової економіки, обмеження влади монополій та стимулювання конкурентних засад в економіці, досягнення безкризового розвитку, зменшення безробіття, зростання національного добробуту. Г. Мінз входив до складу так званого «мозкового центру» президента Ф.-Д. Рузвельта.

Праці американських інституціоналістів-класиків створили інтелектуальну опозицію неокласичній теорії, започаткували новий напрям економічного аналізу і нову методологію економічних досліджень. Вивчалися реальні процеси господарської практики, які раніше не були предметом економічної науки. Були поглиблені уявлення про закономірності та тенденції розвитку, проблеми трансформації соціально-економічних систем, природа яких визначалася як інституціональна. Розроблялися цілі та інструменти економічної політики держави.

Теоретичні опоненти критикують традиційний інституціоналізм за відсутність єдиної дослідної програми, конкурентної за теоретико-методологічними засадами неокласиці. У 1940-х рр. в умовах «кейнсіанської революції» значення інституціональної теорії зменшилося. Інституціональна традиція була відновлена в 1950–1960-х рр.

Особливості англійського інституціоналізму. Представник англійського інституціоналізму **Джон-Аткінсон Гобсон** (1858–1940) у своїх працях, зокрема «Еко-

номіка розподілу» (1900), «Еволюція сучасного капіталізму» (1894), «Імперіалізм» (1902), «Промислова система» (1909) та інших, головну увагу зосередив на питаннях добробуту та заощадження, недоспоживання, економічного надлишку, розподілу та аналізу економіко-політичного змісту суспільного розвитку. Він вважав, що економіка – це мистецтво спрямовувати матеріальні інтереси людей для досягнення матеріального добробуту. Методологічними засадами його досліджень були емпірико-статистичний метод, етичний і соціологічно-психологічний підходи. Професорські кола Великої Британії погляди Дж.-А. Гобсона вважали єретичними, оскільки вони суперечили традиціям класичної та неокласичної теорій.

Теоретичний спадок Дж.-А. Гобсона охоплює такі положення:

- Економічна система є справедливою за умови низьких сукупних витрат на виробництво продукту та найвищої сукупної корисності, що забезпечує всім учасникам рівну вигоду від ринкових угод. Але споживання визначають не раціональні потреби, а мода, традиції, уявні норми респектабельності. Як наслідок, виробляються товари, що не мають корисності для суспільства. Тому необхідно створити систему індивідуальних і суспільних цінностей. Це буде основою **суспільства органічного добробуту**, коли економічний надлишок буде необхідним для суспільного збагачення.

- Динамічну економіку характеризують нагромадження капіталу та економічне зростання, що автоматично забезпечується за умови одночасного зростання заощаджень і збільшення споживання. Однак заощадження, збільшуючи сукупний капітал, одночасно зменшують споживання товарів, що призводить до надлишкової пропозиції та перевиробництва. У зв'язку з недостатніми витратами виникають надлишкові заощадження. Отже *причиною економічних криз є надлишкові заощадження або стан недоспоживання*. Ці твердження продовжували розвивати у **теорії недоспоживання**, яку розробляли С. Сісмонді та Т. Мальтус.

- У **теорії розподілу** виокремлюються поняття «витрати» і «лишки». *Витрати* – це вартість виробничих можливостей, а *лишки* – це продукт, який вироблено понад витрати. Лишки розподіляються між факторами виробництва відповідно до їх ринкового значення. При розподілі продукту інтереси людини мають бути на першому місці. Заробітна плата поділяється на мінімальну заробітну плату, що забезпечує існування робочої сили, та заробітну плату «прогресуючої продуктивності», що забезпечує зростання ринку праці. Зростання частки капіталіста у доходах зумовлює відставання заробітної плати, працівники купують менше товарів, що порушує рівновагу в економіці, отже, виникає недоспоживання. Держава повинна забезпечити загальне підвищення заробітної плати і обмежити прибутки підприємців.

- Розпочалася нова стадія розвитку капіталізму – **новий імперіалізм**. Економічний розвиток характеризують: концентрація виробництва і капіталу, що призводить до утворення *монополій – великих фірм та їх об'єднань, які контролюють значну частину виробництва та продажу продукції*; зростання ролі банків і формування фінансового капіталу, пов'язаного із зростанням експорту капіталу; посилення колоніальної експансії великих держав, поділ світу між ними, пограбування відсталіх народів. Причина імперіалізму полягає у недоспоживанні на внутрішньому ринку, що стимулює зовнішню експансію капіталу для прибуткового інвестування. В

умовах імперіалізму посилюються мілітаризм і деспотизм, які в майбутньому призведуть до загибелі самого капіталізму.

Необхідне втручання держави в економічні та соціальні процеси: організація прямого суспільного контролю процесу виробництва, контроль за діяльністю монополій, прогресивне оподаткування власності та доходів, встановлення мінімуму заробітної плати тощо.

Ідеї Дж.-А. Гобсона реалізувалися в економічній програмі та практичній діяльності лейбористської партії, ліве крило якої він очолював, були засадничими принципами концепції лейборизму (британського варіанта соціал-реформізму). Його макроекономічні дослідження передбачали окремі положення теорії ефективного попиту Дж.-М. Кейнса.

Соціологічна школа інституціоналізму тлумачить економіку як частину більш широкої інституціональної системи, еволюційний розвиток якої відбувається під впливом науково-технічного прогресу, змін в економічних і соціально-культурних інститутах.

У формуванні соціологічної школи 30–40-х рр. ХХ ст. велике значення мали ідеї французьких економістів **Франсуа Сіміанд, Гаєтан Піру, Бертран Погаре**. Вони стримано ставилися як до неокласичної теорії, так і до вчення Дж.-М. Кейнса, вивчали вплив соціальних факторів і циклічності на економічний розвиток, критикували монополізацію економіки, намагалися поєднати теорії граничної корисності та витрат виробництва, наголошували на необхідності «соціального контролю над бізнесом», державного регулювання ринкового господарства та його переростання у «змішану економіку». Все це об'єднувало вчення французьких економістів з американським інституціоналізмом.

Соціологічна школа (французький квазіінституціоналізм) сформувалася після Другої світової війни, її становлення пов'язується з іменем Франсуа Перру.

11.6. Еволюційна теорія Й. Шумпетера

Йозеф-Алоїз Шумпетер (1883–1950) – видатний австрійський і американський економіст, соціолог та історик економічної думки, з 1932 р. професор Гарвардського університету, автор праць «Сутність та основний зміст теоретичної політекономії» (1908), «Теорія економічного розвитку» (1912), «Економічні цикли» (1932), «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942). Його творчість справила істотний вплив на основні напрями сучасної економічної науки. Він намагався створити «синтезовану» теоретичну систему, поєднав найкраще, на його погляд, із наявної економічної думки. В сучасній економічній літературі теорію Й.-А. Шумпетера оцінюють або як активний консервативний захист неокласичної теорії, або як інституціональну¹. У праці «Теорія економічного розвитку» вчений писав: «...у середині економічної системи є джерело енергії, що викликає порушення рівноваги. Якщо це так, то має існувати економічна теорія господарського розвитку, яка спирається не тільки на

¹ Винарчук П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий / П. Винарчук // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 15–16; Маевский В. О. О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии / В. О. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4.

зовнішні фактори, що спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Якраз таку теорію я спробував розробити»¹.

Й.-А. Шумпетер досліджував такі проблеми, як методологія та історія економічного аналізу, динамічний розвиток економіки, інноваційний розвиток, підприємництво та людський фактор в економіці, теорія економічних циклів, історія цивілізаційного розвитку.

Методологія та історія економічного аналізу. Й.-А. Шумпетер писав, що наука загалом є систематизованим у рамках теорії знанням. *Економічна теорія – це певний інструментарій аналізу. Історія економічних учень – це історія економічного аналізу*, еволюція гіпотез і засобів дослідження ринкової економіки з метою пояснення економічної реальності. Вчений запропонував дослідження двох моделей економіки: статичної та динамічної. Статичну (неокласичну) модель розглядав як поведінку економічних одиниць на основі теорій граничної корисності та граничної продуктивності, економічну діяльність – як господарський кругообіг, коли всі фірми перебувають у стані рівноваги, доходи дорівнюють витратам, немає прибутку і відсотка. Недоліком неокласичної теорії вважав статичний підхід до вивчення господарських процесів. Стверджував, що необхідно аналізувати економічну діяльність як динамічний та еволюційний процес, дослідити внутрішні (ендогенні) фактори, які порушують рівновагу, та логіку змін.

Теорія динамічного розвитку економіки. Основними факторами розвитку (це поняття було нове для неокласики) ринкової економіки Й.-А. Шумпетер вважав інновації та людський фактор. *Інновації* – це комерційне впровадження «принципово нових комбінацій» факторів виробництва. Й.-А. Шумпетер визначає п'ять типів інновацій: виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими властивостями; впровадження нових засобів виробництва на основі наукових відкриттів; освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни; залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів незалежно від того, чи існувало це джерело раніше; введення нових організаційних та інституціональних форм, наприклад, створення чи послаблення монопольного становища підприємства. Він розрізняє поняття «*винахід*» (ідеї, що корисні для використання в бізнесі, але не обов'язково використовуються), «*дослідження*» і «*розробки*» (наукова діяльність у виробничих, державних і громадських організаціях).

Економічний розвиток відбувається у процесі впровадження інновацій у період спокою та рівноваги, що викликає «творче руйнування», зокрема зміну системи цін, витрат, доходів, банкрутство нерентабельних підприємств, а отже, стимулює безперервний розвиток. Інноваційна діяльність пов'язана з ризиком, оскільки заперечує старе та утверджує нове.

Й.-А. Шумпетер проаналізував роль *людського фактора* в економічному розвитку, розкрив роль людини у процесі нововведень. Він вирізняє новаторів, які впроваджують нововведення у виробництво, і консерваторів, які гальмують або протистоять інноваційному процесу. Стверджує, що людський фактор формується в конкретно-історичному інституціональному середовищі, робить висновок про діалектичність поведінки людини. *Інститути, за Й.-А. Шумпетером, – це система норм і правил людської поведінки.*

¹ Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – С. 53.

Рушійною силою економічного розвитку є підприємець як особливий соціальний тип, функціями якого, на відміну від капіталіста і працівника, є створення нової комбінації факторів виробництва, їх якісне вдосконалення і спрямування до нової комбінації, що забезпечує зростання прибутку і розвиток національного господарства загалом. *Підприємець* – це новатор, який долає інерцію, здійснює зміни і відкриває нові можливості. Мотиви діяльності підприємця ірраціональні, характеризуються сподіванням на власні сили, ризиком, власною незалежністю, орієнтацією на власну думку, бажанням успіху, які не залежать від соціального статусу та інтелігентності. *Підприємництво* – особливий дар і талант. Отже, мотиви господарської діяльності за умов економічної динаміки принципово відрізняються від діяльності за умов «статисти», що є раціональною, спрямованою на максимізацію корисності або вигоди.

На основі теорії підприємництва Й.-А. Шумпетер трактував капітал, прибуток, процент і гроші.

Підприємницький прибуток – різниця між доходами і витратами підприємця в результаті відкриття та реалізації нових комбінацій факторів виробництва, нових ринкових можливостей (нових товарів, послуг, технологій тощо). Підприємницький прибуток за умов монополії може стати постійним, але його визначальна риса – тимчасовість і мінливість. Він зникає, коли новаторська форма виробництва змінюється традиційною.

Кредит – найважливіша умова використання наявних виробничих ресурсів для творення «нових виробничих комбінацій», тому банкам надається особлива роль в економічному розвитку. *Капітал*, на думку Й.-А. Шумпетера, має тільки грошову форму, засоби праці є не капіталом, а майном. Кредит збільшує масу капіталу, який підприємці-новатори вкладають в інновації, що забезпечує економічну динаміку. Отже, капітал – це основа розвитку. Це положення поклало початок формуванню ***продуктивної теорії кредиту***, згідно з якою кредит – творець капіталу і каталізатор економічного розвитку. Платою за надання грошей є процент.

Теорія ефективної конкуренції. Й.-А. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку» (1911) аналізував ринковий механізм як позитивну взаємодію сил конкуренції і монополії на противагу неокласичному принципу протиставлення конкуренції і монополії. Сформулював поняття ефективної економіки, ефективної конкуренції та ефективної монополії, пов'язавши їх з процесом нововведень і функцією підприємницького новаторства.

Ефективна економіка може забезпечити задоволення споживчого попиту за рахунок введення інновацій, тобто збільшення ефективності на одиницю ресурсів, що використовуються.

Ефективна конкуренція – це динамічна конкуренція, коли за рахунок інновацій зменшуються витрати виробництва і зростає якість продукції, збільшуються обсяги виробництва і продуктивність праці, знижуються ціни. Нововведення – у продукті, технології, організації виробництва та збуту, управлінні фірмою – це стрижень конкуренції нового типу, значно ефективнішої, ніж традиційна цінова конкуренція.

Ефективна монополія утворюється як результат нововведень за умов ефективної конкуренції. Традиційна економічна монополія ґрунтується на певній стійкій ринковій перевазі, здобутій у жорсткій конкурентній боротьбі. За умов монополістичних форм підприємництва, прибуток стає винагородою за нововведення, але він тимча-

совий, нетривкий, зникає під дією того самого механізму конкуренції, тобто внаслідок інновацій конкурентів. Й.-А. Шумпетер зазначає, що прагнення великих корпорацій до монопольного становища та шляхи досягнення цих цілей невіддільні від технологічної та економічної ефективності. Концепція ефективної монополії сприяла розробці **теорії великої корпорації** як основного суб'єкта ринкового процесу, який формує свою економічну політику та здійснює довгострокову стратегію зростання.

Теорія циклічності. З новаторською діяльністю Й.-А. Шумпетер пов'язує циклічність розвитку економіки. У праці «Економічні цикли» (1939) він встановив залежність між трьома типами циклів – довгими, середніми і короткими, пояснював економічні цикли періодами впровадження інновацій.

Впровадження нововведення приносить підприємцю-новатору значний підприємницький прибуток, який він вкладає у нові інновації, що приводить до буму – стрімкого піднесення виробництва. Через певний час потенціал інновацій і прибуток зменшуються, настає *рецесія (застій)*, яка продовжується до появи нових підприємців-новаторів, які будуть впроваджувати винаходи у виробництво. Цей процес відбувається стрибкоподібно, що зумовлюється особливостями віддачі від інвестицій у науково-технічний прогрес, що і пояснює закономірність циклічності економічного розвитку.

Концепція суспільного розвитку. Й.-А. Шумпетер у праці «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942) досліджував рух цивілізації від феодалізму до капіталізму, еволюцію останнього розглядав за схемою: конкурентний капіталізм – трестівський капіталізм – соціалізм.

Конкурентний капіталізм – це приватнопідприємницька система, що ґрунтується на середній і дрібній власності, в якій господарюють підприємці-новатори. За умов *трестівського капіталізму* багатство накопичується, відбувається його інституціоналізація, корпоратизація, деперсоналізація інноваційної діяльності. Головною фігурою бізнесу стає менеджер, який приділяє увагу не якісно новому інноваційному розвитку, а обережності, владі та грошам, узгодженню рішень на всіх рівнях. Як наслідок, зникають підприємець і можливість економічного розвитку. Руйнується соціальна база капіталізму, формується негативне ставлення до підприємництва у суспільстві. Виникають нова система цінностей, нова цивілізація, нові культура і характер мислення, новий капіталізм, тому вчений робить висновок про саморуйнацію і вмирання капіталізму.

Процес розкладу капіталізму поєднується із зародженням і розвитком соціалістичної цивілізації. **Соціалізм** – це інституціональна модель, в якій держава контролює найважливіші засоби виробництва та велику промисловість, середнє і дрібне підприємництво регулюється ринковим механізмом, динамікою попиту та пропозиції.

Значення ідей Й.-А. Шумпетера полягає у виробленні основних засад теорії еволюційного розвитку, у межах якої він досліджував роль людського фактора, інноваційний тип економічного розвитку. Вчений ґрунтовно розкриває процес накопичення знань і передбачає в майбутньому виникнення і розвиток економіки знань¹.

¹ Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – С. 30.

11.7. Виникнення, сутність, методологічні засади та школи неолібералізму

У 1838 р. було задекларовано появу **неолібералізму** – ідеології та практики, зміст яких полягає в утвердженні переваг ринкових механізмів і конкурентних процесів капіталістичного розвитку над державними засобами соціальної та економічної організації. У Парижі на запрошення французького філософа Луї Руж'є зібралися 26 переконаних лібералів-філософів, економістів, соціологів (у тому числі Р. Арон, Л. Боден, Ф.-А. Хайєк, Л. Мізес, М. Поланьї, В. Репке, О. Рюстов) на колоквіум для обговорення книги американського журналіста і публіциста Уолтера Ліппмана (1889–1974) «Good Society»¹. Автор доводив переваги ринкової економіки над державним втручанням, протиставляв ринкову та планову економіку, попереджав про загрозу тотального контролю над суспільством як з боку марксизму, так і кейнсіанства. Визнавав необхідність перегляду класичної ліберальної теорії з метою вироблення нової стратегії перемоги над тоталітаризмом. Учасники колоквіуму підтримали ідею створення нової ліберальної теорії і дали їй назву «неолібералізм», визначили ключові принципи і загальні основи: *вільний ринок, особиста свобода в умовах правління закону і обмежені повноваження уряду*. В економічному аспекті розмежування понять «лібералізм» і «неолібералізм» базувалося на різних підходах до обмежень державних інтервенцій в економіку. Було засновано Міжнародний центр досліджень оновлення лібералізму як мозковий і координаційний центр.

Неоліберальні економічні погляди сучасна українська наука досліджує у рамках неоавстрійської (Л. фон Мізес і Ф.-А. фон Хайєк²), англійської (Л.-Ч. Роббінс), німецької (В. Ойкен, В. Репке, О. Рюстов), французької (Ж. Рюеф і М. Алле), чиказької (Ф. Найт, Г. Саймонс), які остаточно сформувалися після Другої світової війни (в 40–50-х рр. ХХ ст.). Підкреслюється, що неоліберальні дослідження об'єднані ідеєю загальних принципів, базуються на синтезі теоретико-методологічних підходів класичної та неокласичної економічної теорії, одночасно використовують ідеї історичної школи та інституціоналізму. Їх характеризує широкий діапазон дискурсів, запропоновані різні варіанти ролі держави в умовах сучасної ринкової економіки.

Фундатор **французької школи** є **Жак-Леон Рюеф** (1896–1979) у праці «Від природничих до соціальних наук» (1922) предмет економічної теорії вбачав у вивченні поведінки суб'єктів господарювання у процесі створення суспільного багатства. Вважав, що економічна наука має ґрунтуватися на принципах *економічної аксіоматики*: керуватися небагатьма вихідними постулатами – аксіомами/істинами з їх точним формулюванням. У 1920–1930-х рр. Ж.-Л. Рюеф виступав як прихильник ортодоксального класичного лібералізму і будь-яке втручання держави в економіку називав «джерелом усіх мерзот нашого часу». Однак у 1938 р. у Парижі на зібранні лібералів висловився за «допустиму інтервенцію держави в економіку» в інтересах вільного ринкового механізму. Почав послідовно розвивати **концепцію оптимального поєднання лібералізму і дирижизму як рівноправної політики підтрим-**

¹ Повна назва книги «Регульована економіка в колективній системі».

² Ф.-А. фон Хайєк обіймав посади професора політекономії у Лондоні (з 1931 р.), Чикаго (з 1950 р.) і Фрайбурзі (з 1962 р.).

ки **«соціального порядку»**. Саме синтез цих двох рівноправних начал – лібералізму і дирижизму – характеризує сутнісний напрям подальшого розвитку французької (паризької) школи неолібералізму.

Лайонел-Чарльз Роббінс (1898–1984) – засновник **лондонської школи неолібералізму**, автор традиційного визначення неокласичної теорії. У праці «Трактат про природу і значення економічної науки» (1932), аналізуючи методологічні проблеми економічної науки, критикував прихильників емпіризму (економічна наука повинна розвиватися на основі досвіду, логічного позитивізму та принципу фальсифікації) і став на захист апіоризму. Стверджував, що *в економічній науці базові положення природним шляхом дедуктивно виводяться з обмеженого набору фундаментальних постулатів – аксіом, які є настільки очевидними, що не потребують практичної перевірки*. До них належать: а) положення про рідкісність благ, яке є предметом економічної науки; б) теза про ранжування індивідуумом своїх переваг, яка проголошується основним постулатом теорії вартості; в) визнання того, що факторів виробництва існує більше, ніж один, є головним постулатом теорії виробництва; г) найважливішим постулатом теорії динаміки є те, що невідомо, які блага стануть рідкісними у майбутньому. Концепція апіоризму, підтримана Л. Мізесом, Ф.-А. Хайеком і Ф. Найтом, стала основою побудови теоретичних концепцій неолібералів.

Німецька школа неолібералізму, або ордолібералізму (від лат. «Ordo» і нім. «Ordnung» – «порядок»). У Німеччині в 1930-х рр. існувало дві школи науковців-неолібералів: *школа В. Репке – О. Рюстова* (соціал-демократична, сформувалася після еміграції її представників із фашистської Німеччини) і *фрайбурзька*¹.

Олександр Рюстов (1885–1963) і **Вільгельм Репке** (1899–1966) особливу увагу приділяли питанням теорії економічного ладу й економічної політики, розмежуванню і взаємозв'язку між ними. Вони виступили з критикою тоталітаризму як капіталістичного, так і соціалістичного; засуджували «фіскальний соціалізм» Дж.-М. Кейнса. На їхню думку, людина є метою економіки, а не засобом.

А. Рюстов запровадив поняття **«ліберальний інтервенціонізм»** на протипагу «абсолютної безсистемності» наявної соціально-економічної практики. Під цим терміном учений розумів державне втручання не протидією законам ринку, не для досягнення якогось нового стану, не для уповільнення, а для пришвидшення природного процесу розвитку.

В. Репке у статті «Державний інтервенціонізм» (1929) стверджував, що ліберальний інтервенціонізм нейтралізує негативний вплив ринкових сил за допомогою державних заходів із нормалізації цінового механізму. Економічна політика держави має гарантувати свободу – суворий порядок в економічній діяльності, що забезпечується за допомогою ринку і вільної конкуренції. Вчений запропонував власну програму виходу з Великої депресії: державні інвестиції за рахунок кредитної експансії.

Фрайбурзька школа сформувалася навколо **Вальтера Ойкена** (1891–1950) – завідувача кафедри політичної економії Фрайбурзького університету, автора таких праць, як «Критичні нотатки з проблем грошей у Німеччині» (1923), «Міжнародна валютна проблема» (1925), «Зміна структури господарства і криза капіталізму» (1932), «Теоре-

¹ Названа за місцем знаходження університету, де працювали представники цієї школи.

тичні дослідження капіталу» (1934), «Основи національної економії» (1940). У 1937 р. В. Ойкен разом з професорами кафедри Ф. Бьомом, Г. Гроссманом-Дьортом і Л. Мікшем розпочав публікацію наукових праць під загальною назвою «Лад економіки».

На початку дослідницької діяльності В. Ойкен використовував найважливіші положення історичної школи Німеччини щодо принципів класифікації національних господарств, критеріїв визначення стадій історичного та економічного розвитку. Поступово він дійшов висновку, що економічна історія людства не має раціонального пояснення, не існує історичних закономірностей і тенденцій, розвиток має ймовірний характер. Вчений заперечував суспільно-економічні формації, поняття «соціалізм» і «капіталізм». На його думку, *економічна система* є сукупністю реалізованих на практиці господарських форм, в яких відбувається щоденний конкретний економічний процес. *Економічний процес* – це створення справедливого господарського порядку, який визначається як певний історичний механізм, сукупність форм, в яких здійснюється управління економічним процесом. Ефективність системи регулювання економіки залежить від здатності суспільства контролювати політичну та економічну владу, формувати свободу і порядок без впливу кланових і монополістичних інтересів олігархів. Ці ідеї стали основою *теорії господарських порядків*, складовою якої були *вчення про ідеальні типи економічних систем* та *концепція ладу конкуренції*.

Вчений виокремлює та характеризує два ідеальних (чистих) типи господарських систем: централізовано керовану, або примусову економіку, та мінове господарство, або ринкову економіку вільної конкуренції.

У *централізовано керованому господарстві* (простому та централізовано-адміністративному) всі рішення здійснюються центральною адміністрацією, людина або суб'єкт господарювання не мають прав і впливу. Це суперечить принципу вільного вибору, загрожує порушенням рівноваги, інфляцією, хронічним дефіцитом і поступовою саморуйнацією економіки. *Ринкове (мінове) господарство*, засноване на принципах індивідуалізму, свободи вибору, вільної конкуренції та приватної власності, є природною основою економічного ладу.

Критеріями розмежування ідеальних типів економічних систем є механізм координації взаємодії господарських одиниць – ринковий або адміністративний – та процес ухвалення економічних рішень – добровільний або примусовий. Важливою ознакою класифікації В. Ойкен називає особливості генезису економічного ладу – природно зростаючого чи законодавчо встановленого. Перший устрій формується еволюційно у процесі історичного розвитку; другий виникає в результаті ухвалення усвідомлених економіко-політичних рішень. Більшість з відомих історії економічних устроїв суспільства належать до природно зростаючих. Водночас тип господарства залежить від вибору самого народу, тому якщо постає проблема вибору, держава повинна зорієнтувати народ, допомогти у створенні соціальних інститутів. Наприклад, створити ринок, якщо його немає.

На думку В. Ойкена, *ідеальний господарський порядок не повинен збігатися з ідеальними типами господарства, він має бути поєднанням їх переваг*. У реальній економіці є велика кількість господарських порядків, кожен з яких має індивідуальні ознаки та організаційну структуру. Завдання держави і політиків – встановлення необхідного країні господарського порядку. *Відомі три способи регулювання*

господарського порядку: центральними державними органами, впливовими групами, шляхом конкуренції. Останній спосіб вчений вважав найбільш справедливим.

В. Ойкен проголошує ідею свідомого створення конкурентного ринкового устрою (концепція ладу конкуренції). Конкуренція є домінантною формою ринку в умовах конкурентного економічного порядку. Він вважав, що причиною кризових явищ (Великої депресії 1929–1933 рр.) є порушення конкуренції та монополізації ринку, пасивність держави, що руйнує дію ринкових регуляторів виробництва. Завдання держави полягає у запобіганні й обмеженні економічної монопольної влади на основі умови регламентації меж державного втручання в економіку. Інституціональне регулювання є найкращим антициклічним заходом.

У табл. 11.1 охарактеризовано модель конкурентного ладу В. Ойкена, що охоплює: наріжні принципи теорії, конституювальні принципи політики та регулювальні принципи політики, які регламентують вплив державних інституцій на умови й результати господарських процесів та стимулюють конкуренцію.

Таблиця 11.1

Основні положення теорії конкурентного ринкового ладу В. Ойкена

Основні положення		
Наріжні принципи теорії	Конституювальні принципи політики	Регулювальні принципи політики
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Індивідуальна свобода – дотримання ідеалів свободи і гідності людини на основі приватної власності та господарської незалежності економічних суб'єктів. ▪ Сильна держава, яка не втручається у господарські процеси, а лише створює необхідні правові умови для їх безперешкодного руху. Економічний лад – це «законодавчо встановлений лад», для виникнення, підтримки і подальшого розвитку якого необхідна сильна держава. ▪ Системність в економічній політиці, що має враховувати концепцію економічного розвитку, орієнтуватися на ієрархію політичних цілей, щоб не перетворитися на «політику експериментів», тобто подолання проблем, причиною яких є постійне втручання держави. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Недоторканність приватної власності. ▪ Відкритість ринків для підвищення рівня конкуренції та запобігання політиці протекціонізму. ▪ Монетарна стабільність (грошового обігу і національної валюти). ▪ Свобода і захист господарських угод. ▪ Свобода дій підприємця та його відповідальність. ▪ Відповідальність за ухвалені економічні рішення. ▪ Стабільність економічної політики. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Антимонопольна політика – контроль за монополіями з метою припинення антиконкурентних дій, регулювання діяльності монополій в галузях, де їх наявність є неминучою. ▪ Політика в галузі доходів – коригування ринкового механізму розподілу доходів без обмеження прагнення підприємців до інвестування. ▪ Соціальна політика – забезпечення мінімальної заробітної плати, регулювання робочого часу, регламентація праці жінок і дітей. ▪ Екологічна політика – захист природних ресурсів від хижацького використання, боротьба з забрудненням довкілля.

Засновники **неоавстрійської школи** – **Людвіг фон Мізес** (1891–1973) та **Фрідріх-Август фон Хайєк** (1899–1992) у 20–30-х рр. ХХ ст. були найбільш послідовними захисниками економічного лібералізму і вільного підприємництва. Вони **започаткували основи австрійського ортодоксального лібералізму**. Нео-ліберальна спрямованість їх поглядів полягала в обґрунтуванні ідеї конкурентного ринку і обмеження ролі держави виконанням інституціональних (законодавчих, виховних тощо) та охоронної функцій, спрямованих на забезпечення дії ринкових механізмів. Методологічні засади поєднували ідеї лібералізму класичної політичної економії, суб'єктивно-психологічні підходи австрійської школи граничної корисності й англійської неокласичної теорії. Ф.-А. Хайєк вважав принцип методологічного індивідуалізму адекватним суспільним наукам, наголошуючи, що будь-яке соціальне утворення є мережею взаємовідносин між індивідуумами і не існує поза ними. Дотримувався принципу апіоризму, соціологічного підходу і заперечував математизацію економічної науки.

Л. Мізес у 1920–1930-х рр. досліджував проблеми грошового обігу: роль і функції грошей у ринковому господарстві, проблеми золотого стандарту та інфляції, співвідношення заробітної плати і податків (праця «Теорія грошей і засобів обігу»). Зокрема, зазначав, що кількісна теорія грошей не враховує безготівкові розрахунки (обсяг поточних рахунків у банках), які виконують функції грошей і впливають на рівень цін.

У статті «Господарський розрахунок у соціалістичній економіці» (1920), монографіях «Соціалізм» (1922), «Соціалізм: економічний і соціологічний аналіз» (1936) учений започаткував критику соціалізму в наукових дослідженнях. Аналізуючи механізм функціонування трьох економічних систем – суто ринкового господарства, «зіпсованого ринку» і неринкової (соціалістичної) економіки, він виокремив такі принципи положення:

- приватна власність є необхідною умовою цивілізації та матеріального добробуту, раціональної економічної діяльності, що забезпечує оптимальне використання ресурсів і суверенітет споживачів;
- неринкова, або соціалістична система, логічно і практично неможлива, оскільки не може забезпечити раціональний розвиток економіки;
- планове регулювання економіки виключає ринкові принципи ціноутворення і призводить до неможливості ефективного використання та цінової характеристики ресурсів. Соціалізм – це система запланованого хаосу;
- соціалізм породжує бюрократію і господарську безініціативність, гальмує технічний прогрес, виховує особу, яка відстоює старе і бореться з новим.

Наукову спадщину Ф.-А. Хайєка – учня і послідовника Л. Мізеса – становлять праці: «Ціни і виробництво» (1931), «Монетарна теорія і торговий цикл» (1933), «Монетарний націоналізм і міжнародна стабільність» (1937), «Прибуток, процент та інвестиції» (1939), «Чиста теорія капіталу» (1941).

У працях 1930-х рр. Ф.-А. Хайєк доводив ефективність ринкової економіки та ліберальної економічної політики, займався питаннями грошового обігу. Стверджував, що механізм цін є важливою характеристикою ринкової економіки як засіб комунікації (передачі інформації) виробника і споживача лише за умов вільної

конкуренції, тому адміністративний контроль за цінами непотрібний. Стабільність грошової маси можливо забезпечити шляхом скасування урядової монополії на емісію грошей і заміни її конкуренцією приватних емітентів. Необхідно враховувати факт нерівномірного розподілу грошової маси в економіці.

Важливим внеском Ф.-А. Хайєка в економічну науку є аналіз впливу на поведінку фірми тривалості періоду перетворення сировини в готовий продукт, зроблений у праці «Чиста теорія капіталу». Він доводив, що зниження рівня процентної ставки (або підвищення продуктивності нових інвестицій) збільшує період виробництва продукції. Підвищення процентної ставки примушує фірми зменшувати проміжні стадії виробництва і випускати менш складні продукти. На сьогодні ці висновки є важливою складовою теорії і практики економічного аналізу і фінансового менеджменту.

Ф.-А. Хайєк є автором *«австрійської теорії ділового циклу»*, яка розглядає його монетарну і реальну складові. Він заперечував тезу Дж.-М. Кейнса, що причиною кризи є недостатній сукупний попит. На його думку, причина кризи – надлишковий інвестиційний попит під впливом кредитної експансії порівняно із споживчим. Це деформує структуру виробництва. У період економічного піднесення (як це було у другій половині 20-х рр.) під впливом кредитної експансії відбулося надмірне заощадження, яке зумовило збільшення запасів капіталу понад необхідні розміри. Перенакопичення капіталу порівняно з добровільними заощадженнями призводить до кризового стану економіки. Концепція Ф.-А. Хайєка випередила монетаристське пояснення Великої депресії, зроблене пізніше М. Фрідменом. Ф.-А. Хайєк також заперечував тезу Дж.-М. Кейнса, що причиною кризи є недостатній сукупний попит. Стверджував, що чинником кризи є перекося у відносних цінах. Ці перекося виникли у зв'язку з непередбаченими змінами пропозиції грошей, що спричинило дисбаланс попиту і пропозиції на ринку робочої сили у масштабах усієї економіки. виправити цю невідповідність і повернути систему до стану рівноваги може тільки ринковий механізм, експансіоністська й інтервенціоністська політика уряду є непотрібною і непродуктивною. У 1927 р. Ф.-А. Хайєк і Л. Мізес заснували Австрійський інститут економічних досліджень, що займався проблемами економічної кон'юнктури.

11.8. Економічний розвиток європейських країн і США в період Другої світової війни та її вплив на структуру господарства

Друга світова війна (1939–1945) – це найбільша економічна катастрофа ХХ ст. У війну було втягнуто понад 60 держав з населенням більш ніж 4/5 жителів планети. Військові дії велися на території 40 держав Європи, Азії, Африки й охоплювали Атлантичний, Тихий, Індійський і Північно-Льодовитий океани. Участь брали 110 млн. осіб, загинуло близько 55 млн. Втрати країн-учасниць становили 316 млрд. дол., загальні військові витрати – 962 млрд. дол., що в 4,5 разу перевищило відповідний показник Першої світової війни.

Економічні наслідки війни:

- руйнування економіки країн-учасниць, особливо країн Західної Європи, економічне, моральне та фізичне виснаження населення. Післявоєнна західно-європейська економіка набула деформованого вигляду мілітаризованої структури виробництва. Було розірвано зв'язки між сферами національних економік. Зросла інфляція, дестабілізувались європейські валюти;

- руйнування міждержавних зв'язків. Так, країни Західної Європи за рахунок власного виробництва могли забезпечити потреби в зерні, бавовні, алюмінію і міді на 40%, свинцю і цинку – на 30%, солі й олії – приблизно на 15%, рідкому пальному та м'ясі – тільки на 10%. 2/3 промислового виробництва світу і 3/4 золотого запасу несоціалістичних країн зосередилися у США;

- створення світової системи соціалізму, збільшення кількості країн з адміністративно-командною системою управління;

- здобуття незалежності значною кількістю економічно слаборозвинених колоніальних держав.

У післявоєнний період (1945 р. – кінець 1940-х років) стартові умови для стабілізації та розвитку національних господарств були різними. В європейських країнах зменшилося промислове виробництво. Його рівень у 1946 р. становив порівняно з 1937 р. у Великій Британії 95%, Франції – 73%, ФРН (у 1948 р.) – 56%. Панувала внутрішня інфляція. Європейські валюти не конвертувалися. Скоротився обмін товарами і послугами між європейськими державами. Переважною формою торгівлі став бартер. Європейські уряди вживали непопулярних заходів для приватного капіталу: здійснювали контроль цін на основні товари, перерозподіл національного доходу. Через це приватні інвестори переводили свої активи з Європи в США. Для відбудови господарства Європи, стимулювання економічного зростання були потрібні значні фінансові ресурси. Стан господарства Європи негативно впливав на світову економіку.

Економіка США у роки Другої світової війни та відбудова господарства.

Це єдина країна, що за період війни зміцнила економіку та міжнародне становище. Національний дохід країни збільшився втричі. Після війни США виробляли 60% світової промислової продукції, їх частка становила 2/3 золотого запасу світу і 1/3 експорту економічно розвинених держав. Найменшими були втрати людських ресурсів: 415 тис. осіб загинули і 671 тис. були пораненими. Виробничі потужності цієї країни перевищили потужності всіх індустріальних держав разом узятих. Збільшилися обсяги промислового виробництва. Динамічно розвивалися кольорова, хімічна, електротехнічна, нафтопереробна, автомобільна, літакобудівна і суднобудівна галузі. В усіх галузях застосовували механізацію, автоматизацію, стандартизацію, спеціалізацію. Разом з тим, почався дефіцит споживчих товарів, що призвело у 1942 р. до встановлення карткової системи.

Війна стимулювала розвиток сільськогосподарського виробництва, обсяги якого за 1939–1944 рр. зросли на 36%. Технічний прогрес зумовив підвищення продуктивності праці. Фермери повністю забезпечували населення продовольством (фермер «годував» 11 осіб), а також експортували сільськогосподарську продукцію

в десятки країн світу. Одночасно продовжувалося банкрутство ферм (з 1940 до 1945 р. – 281 тис. господарств), з'явилося 44 тис. нових великих ферм.

Широкого розмаху набула економічна експансія США. Її національна валюта стала основою Міжнародної валютно-фінансової системи, всі країни прагнули отримати долар в обмін на свої товари. США збільшили обсяги вивезення товарів і капіталу. Так, до війни щорічно експортували 3 млрд. дол., у 1944 р. – 14 млрд. Лише поставки за ленд-лізом оцінено 46,7 млрд. дол. Особливо активно американський капітал проникав у країни Британської співдружності (Канаду, Індію, Австралію тощо). Згідно з ухвалою Бреттон-Вудської конференції у 1944 р., долар використовували як міжнародну резервну валюту та світові гроші.

Важливими стимулювальними чинниками економічного зростання були такі: збільшення інвестицій до 76 млрд. дол., у т. ч. державних – до 44% від загальної суми; зростання державного регулювання економіки, у т. ч. держзамовлень на 175 млрд. дол. за 1940–1944 рр.; встановлення контролю за цінами на стратегічні товари, постачання підприємств сировиною, енергоносіями тощо; технічна модернізація промисловості; концентрація виробництва, зокрема в хімічній, металургійній, газонафтовій, машинобудівній галузях. Державний борг США з 1940 по 1946 р. зріс у понад п'ять разів – з 50,7 млрд. дол. до 271 млрд. дол.

Перехід до мирного виробництва спричинив зменшення обсягів промислового виробництва. Скоротився випуск продукції в галузях, пов'язаних з військовими потребами, зокрема у сталеварній, авіаційній, суднобудівній, хімічній. Підвищений попит населення на товари широкого вжитку стимулював розвиток текстильної, харчової, шкіряної, нафтової галузей, розширення житлового будівництва.

Важливе значення для становлення мирної економіки мало державне регулювання суспільного виробництва: було збільшено державні замовлення, у процесі реконверсії розпродано 2800 держпідприємств і надано субсидії приватним фірмам, зменшено податки на 6 млн. дол. Згідно з Актом про зайнятість (1946 р.), держава зобов'язувалася забезпечити максимальну зайнятість, масштаби виробництва і купівельну здатність населення. Передбачалися заходи щодо організації громадських робіт і стимулювання бюджетної політики. Актом про реорганізацію законодавства (1946 р.) запроваджено на початку кожної регулярної сесії Конгресу виступ президента з доповіддю про економічний стан країни і заходи щодо його регулювання. Програма дій уряду охоплювала аналіз наявного рівня зайнятості, виробництва і купівельної спроможності, економічну програму федерального уряду, умови її виконання, рекомендації нового законодавства. Одночасно скасування державного контролю за цінами, ухвалення в 1947 р. Закону Тафта–Хартлі про обмеження прав працівників на страйки та посилення впливу держави над профспілками загострили соціальну напругу в країні. Вже восени 1948 р. розпочалася перша в повоєнний період циклічна криза перевиробництва.

Позитивно на економічний розвиток США вплинули соціальна політика президента Трумена (1945–1953), що забезпечила збільшення погодинної оплати праці до 0,75 дол., страхових виплат і пенсій, обсягів будівництва житла; план Маршалла, що зміцнив американські економічні позиції в Європі; війна у Кореї (1950–1953), що посилила державне втручання в економіку країни і сприяла інвестуванню

30 млрд. дол. у промисловість. У результаті середньорічні темпи промислового виробництва становили 5,85%.

Світове господарство до кінця 1950-х рр. характеризувалося економічною та політичною перевагою США. Американські економісти обґрунтували концепції державного планування та регулювання світового господарства. Серед них – програми створення «світового картеля» під егідою американського капіталу, здатного, на їх думку, регулювати світову економіку; плани створення «всесвітнього альянсу» і «всесвітнього уряду» для міжнародної координації національних економічних систем.

Сполучені Штати Америки у власних інтересах з метою стабілізації світової економіки та політичного становища намагалися допомогти європейським країнам у відбудові господарства. Основою економічної стабілізації країн Західної Європи став **План Маршалла** (за ім'ям державного секретаря США Дж. Маршалла) – програма відновлення та розвитку економіки Європи.

Наслідки Другої світової війни для економіки Великої Британії. Людські втрати в роки Другої світової війни порівняно з іншими країнами незначні – 245 тис. осіб убитих і 278 тис. покалічених. Економічні збитки були відчутнішими – близько 1/4 національного багатства країни (7,3 млрд. ф. ст.). Видатки на військові потреби становили понад 25 млрд. ф. ст. У 1945 р. внутрішній державний борг збільшився за 1939–1945 рр. з 7,24 до 21,5 млрд. ф. ст., зовнішній борг – до 3,4 млрд. ф. ст. Велика Британія втратила третину закордонних інвестицій, 1/3 торгового флоту. Промислова продукція становила 90% від рівня 1937 р. Проте обсяг військової промисловості збільшився у 5 разів. Виробництво сільськогосподарської продукції скоротилося на половину.

Велика Британія втратила вплив на міжнародних торгових і фінансових ринках. Частка країни в світовому експорті скоротилася за 1937–1947 рр. із 11,3% до 9,8%. У 1946 р. дефіцит платіжного бюджету досяг 4 млрд. ф. ст. Однією з причин цього становища було досягнення незалежності в повоєнні роки такими британськими колоніями, як Бірма, Індія, Цейлон.

Велика Британія посилила економічну залежність від США через постачання за ленд-лізом техніки, зброї, продовольства вартістю до 10 млрд. дол. Крім цього, США посилили економічні позиції на Близькому Сході та в Південно-Східній Азії, де історично панувала Велика Британія.

Економіка Великої Британії була відбудована до 1948 р. Промислове виробництво досягло довоєнного рівня. Але «старі галузі» так і не відродилися.

Упродовж другої половини 1940-х рр. розвиток національної економіки Великої Британії характеризувався посиленням державного регулювання економіки. Програма уряду лейбористів (1945–1951 рр.) за назвою «Обличчям до майбутнього» проголошувала створення «соціалістичної співдружності Великої Британії», формування змішаної економіки, що поєднувала б приватне та державне підприємництво. Шляхом націоналізації було створено потужний державний сектор. У 1945–1948 рр. націоналізовано Банк Англії, такі галузі, як вугледобувна, газова, частково металургійна, електроенергетична, внутрішній транспорт, цивільна авіація, зв'язок. Це були низькорентабельні галузі, модернізація яких потребувала значних державних інвес-

тицій. Власники отримали 4 млрд. ф. ст. компенсації та 66 млн. ф. ст. за відмову від подальшого освоєння надр. На початку 1950-х рр. уряд консерваторів частково денационалізував (шляхом прямого продажу підприємств) чорну металургію.

Уряд лейбористів вважав, що націоналізація сформує умови для планування економіки. З цією метою створено два планових органи – Раду національних інвестицій і Комітет емісії капіталів, а також Планове економічне управління, що розробило річні кон'юнктурні прогнози та чотирирічний план на 1949–1952 рр., за яким стимулювання інвестицій мало забезпечити безкризовий розвиток англійської економіки. Обмежуючи владу монополій, уряд прийняв Антимонопольний закон 1948 р., що перешкоджав утворенню трестів, концернів, конгломератів.

З метою розв'язання продовольчої проблеми в 1947 р. ухвалено чотирирічну програму, що гарантувала мінімальні ціни та субсидії для інтенсифікації виробництва. У 1950–1952 рр. сільськогосподарське виробництво зросло вдвічі порівняно з довоєнним, але Велика Британія залишалася країною-імпортером продовольства та сировини. Переважали ферми на орендованій землі площею до 16 га. Основну товарну продукцію виробляли ферми, які мали у своєму розпорядженні понад 60 га, їх кількість становила приблизно четверту частину.

Ліквідація дефіциту держбюджету та платіжного балансу базувалася на програмі суворої економії, що передбачала збільшення податків і скорочення державних видатків на соціальні потреби. Так, уряд почав примусово регулювати заробітну плату, а в 1948 р. – «заморозив» її.

Для поліпшення фінансового становища Велика Британія змушена була узяти в США кредит у розмірі 4,4 млрд. дол. Після виплати 650 млн. дол. боргів за ленд-лізом (на купівлю американських товарів протягом 5 років) товарний кредит становив фактично 3,75 млрд. дол. з розрахунку 2% річних упродовж 50 років. Оскільки в США в 1946 р. відмінено державний контроль за цінами, кредит було використано у цьому самому році. Велика Британія також зобов'язалася здійснювати вільний обмін фунта стерлінгів на долар. Ця спроба в липні 1947 р. була невдалою. Таким чином, Велика Британія була змушена приєднатися до Плану Маршалла. Допомога оцінювалася 2,7 млрд. дол., з них лише 0,4 млрд. дол. – як позики за умови американського контролю, інші – продовольство. Під тиском США Велика Британія в 1949 р. провела девальвацію фунта стерлінгів з 4,03 до 2,3 дол. Це розширило експортні можливості англійських компаній, одночасно обмежило роль фунта стерлінгів як міжнародної валюти та сприяло зростанню цін на внутрішньому ринку.

Стимулювальним чинником стала мілітаризація економіки, пов'язана із входженням країни в 1949 р. до Північно-Атлантичного союзу (НАТО) та військовими замовленнями США у зв'язку з війною в Кореї.

Економіка Франції у період Другої світової війни та перші післявоєнні роки. З червня 1940 р. до 1944 р. Франція була окупована гітлерівською Німеччиною. Війна завдала країні великих збитків, що оцінювалися 1440 млрд. довоєнних франків. Країна втратила 1100 тис. осіб, рівень розвитку промисловості в 1944 р. порівняно з довоєнним становив 38%, сільського господарства – 60%. До Німеччини було вивезено 600 тис. французів на каторжні роботи. Більшість шахт, електростанцій, суднобудівних заводів зруйновано. Франція втратила весь торговий і військовий

морський флот. Посилилася інфляція. Кількість паперових грошей збільшилася порівняно з 1938 р. у 6 разів. Розпадалася французька колоніальна система. Капіталовкладення за кордоном зменшилися порівняно з довоєнними показниками на половину, порівняно з 1913 р. – у 10 разів.

Відбудову промисловості було завершено в 1947 р., сільського господарства – в 1950 р. Її результатом стало створення державного сектору, що охопив 1/3 національного майна країни, 20–25% промислових потужностей, 75% загальних перевезень, 50% ресурсів банківсько-кредитної системи, 33% зайнятого населення. Було націоналізовано підприємства вугільної, газової, авіаційної, електроенергетичної галузей, автомобільні заводи «Рено», п'ять банків, страхові компанії, ощадні каси. Частка державних виробничих інвестицій у ВВП становила 35–25% від загальної суми. У 1948 р. проведено девальвацію франка, його золотий вміст зменшився на 44% і становив 5% від рівня 1913 р. У результаті реформування соціальних відносин відновлено 40-годинний робочий тиждень, оплату позаурочної праці та відпустки. Підвищено заробітну плату, введено державну систему соціального страхування, встановлено пенсійний вік із 65 років. Сільські жителі почали отримувати пільгові позики.

У червні 1948 р. Францію було включено у систему заходів Плану Маршалла. За 1948–1951 рр. країна отримала кредити, продовольство, обладнання на суму 2,5 млрд. дол. До 1958 р. допомога США досягла 12 млрд. дол. Це дало змогу переоснастити промисловість на основі новітніх технологій та одночасно призвело до посилення американського капіталу в нафтопереробній, електротехнічній, автомобільній галузях, у французьких колоніях. Уряд Франції був змушений надавати американцям інформацію про стан економіки країни.

Економіка Німеччини в роки Другої світової війни зазнала значно більших втрат, ніж США та всі західноєвропейські держави разом узяті. Німеччина втратила 7 млн. осіб, понад 2 млн. стали інвалідами. Восени 1944 р. почалася дезорганізація економіки. Випуск продукції в усіх галузях промислового комплексу скоротився на 10–65%. У січні 1945 р. промислове виробництво зупинилося, у березні почалась енергетична криза. Державний борг досягнув 390 млрд. марок, що в 5 разів більше, ніж національний дохід у 1938 р. У 1946 р. обсяги промислового виробництва зменшилися до 1/3 від рівня 1939 р., сільськогосподарського – до рівня Першої світової війни. Інфляція становила 600% порівняно з довоєнним рівнем. Дефіцит практично всіх товарів і гіперінфляція катастрофічно погіршили становище народу. Отже, у повоєнний період стартові позиції Німеччини були гіршими порівняно з Великою Британією і Францією. Становище ускладнив поділ країни в 1949 р. на Федеративну Республіку Німеччини (ФРН) та Німецьку Демократичну Республіку (НДР).

Стабілізаційним чинником розвитку ФРН була допомога за Планом Маршалла (1948–1951) та програма уряду, розроблена на основі неоліберальних реформ. Наприкінці 1949 р. обсяги промислового виробництва досягли рівня 1936 р. (найвищі показники довоєнного періоду), а в кінці 1950 р. перевищили його на 14,4%. У 1951–1952 рр. почалося зниження цін при зростанні заробітної плати. Важливе значення мала система соціального страхування, куди спрямовували 15% національного доходу.

Навчальний тренінг

Основні поняття: дезінтеграція світової економіки, квазіавтаркічні блоки, План Дауеса, План Юнга, «Новий курс» Ф. Рузвельта, План Дж. Мея, дирижизм, Програма Народного фронту, недосконала конкуренція, теорія касових залишків (ефект пігу), передбачуваний ризик, непередбачуваний ринок, теорія суспільного добробуту, національний дивіденд, суспільний чистий продукт, приватний чистий продукт, екстерналії (зовнішні ефекти), кейнсіанська революція, макроекономічна теорія Кейнса, ефективний попит, теорія ефективного попиту, головний психологічний закон, мультиплікатор інвестицій Кейнса, гранична ефективність капіталовкладень, вимушене безробіття, традиційний та сучасний інституціоналізм, інститут, технологічний детермінізм, соціальний контроль економічного життя, технократія, революція менеджерів, абсентеїстська власність, ефект Веблена, економіка колективних дій, теорія соціальних конфліктів, теорія угод, суспільство органічного добробуту, новий імперіалізм, корпоративна революція, система колективного капіталізму, теорія економічного розвитку Й.-А. Шумпетера, інновації, ефективна економіка, ефективна конкуренція, ефективна монополія, неолібералізм, ордолібералізм, ідеальний господарський порядок, ідеальний тип господарства, ліберальний інтервенціонізм, апріоризм, теорія господарських порядків, концепція ладу конкуренції, концепція ринкового господарства, «зіпсованого ринку» і неринкової (соціалістичної) економіки А.-Ф. Хайєка.

Контрольні запитання і завдання

1. Охарактеризуйте основні етапи розвитку економіки провідних країн світу.
2. Простежте процес розвитку масштабів і форм державного регулювання економіки на конкретних історико-економічних прикладах.
3. Порівняйте теорію монополістичної конкуренції Е. Чемберліна та теорію недосконалої конкуренції Дж.-В. Робінсон.
4. У чому полягає новизна предмета та методу дослідження Дж.-М. Кейнса?
5. Сформулюйте основні положення теорії Дж.-М. Кейнса. У чому сутність мультиплікатора інвестицій Дж.-М. Кейнса?
6. Який вплив теорії Дж.-М. Кейнса на економічну науку та господарську практику економічно розвинутих країн? Які заходи державного регулювання економіки висунув Дж.-М. Кейнс?
7. Які особливості неоліберальних теорій державного регулювання економіки?
8. Що спільного та відмінного у методології неолібералізму з класичною та неокласичною теоретичними платформами?
9. Проаналізуйте відмінності між кейнсіанською і неоліберальною теоріями щодо бачення ролі держави в економіці.
10. Які причини виникнення інституціоналізму? Розкрийте етапи розвитку, предмет аналізу, особливості економічних поглядів. Охарактеризуйте теоретико-методологічні засади та основні напрями раннього інституціоналізму. Порівняйте основні положення раннього та пізнього інституціоналізму. У чому полягає науковий внесок досліджень інституціоналістів?
11. Який вплив світових війн на розвиток економічно розвинутих держав? Чому економіка США зміцнила міжнародні позиції у роки Першої та Другої світових війн?

Тестові завдання**Тест 1. Виберіть представників кейнсіанського напрямку в економічній науці:**

- а) Е. Хансен, Р. Харрод, Е. Домар, Дж. Тобін;
- б) А. Маршалл, К. Менгер, Дж. Кларк;
- в) Ф. Хайск, В. Ойкен;
- г) М. Фрідмен, А. Лаффер, Г. Джонсон.

Тест 2. Хто є засновником теорії монополістичної конкуренції?

- а) Е. Чемберлен. б) Дж. Робінсон.
- в) Дж. Гелбрейт. г) П. Самуельсон.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Порівняйте «Новий курс» Ф. Рузвельта, програму виходу з економічної кризи Дж. Мея у Великій Британії, економічну політику уряду Народного фронту у Франції, економічну політику нацистської Німеччини як варіанти виходу з економічної кризи 1929–1933 рр. Визначте національні особливості економічної політики провідних країн світу.

Першоджерела

1. Гамильтон У. Х. Институциональный поход к экономической теории / У. Х. Гамильтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110–117.
2. Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.-М. Кейнс. – М. : Эксмо, 2007. – (Антология экономической мысли).
3. Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости [Электронный ресурс] / Дж.-М. Кейнс. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/443/643/1219/008Kejns2.pdf>.
4. Кейнс Дж.-М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей : реф.-дайдж. / Дж.-М. Кейнс ; уклад. В. М. Феценко. – К. : АУБ, 1999.
5. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 4. – С. 59–70.
6. Найт Ф.-Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.-Х. Найт. – М. : Дело, 2003.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986.
8. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция – революция в теории / П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Т. 2. – СПб., 2000.
9. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / [Ойкен Вальтер, Лутц Фридрих, Репке Вильгельм и др.] ; под ред. В. П. Гутника. – М. : Экономика, 2002.
10. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996.
11. Шумпетер Й.-А. История экономического анализа : в 3 т. / Й.-А. Шумпетер. – СПб., 2001.

Рекомендована література

1. Ван дер Вее Г. История мировой экономики: 1945–1990 гг. / Г. Ван дер Вее. – М. : Наука, 1994.
2. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Феценко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
3. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг. : уч. пособ. / под ред. А. Марковой. – М., 1995.

4. Кэллахан Дж. Краткая история австрийской школы [Электронный ресурс] / Джин Кэллахан // Экономика для обычных людей: основы австрийской экономической школы. – Режим доступа : <http://libertynews.ru/node/697>.
5. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007.
6. Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин ; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та. – СПб. : Высш. шк. экономики, 2012.
7. Экономическая теория. Энциклопедия «Новый Полгрейв» / под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004.
8. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
9. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение Мастера / Р. Скидельски. – М. : ООО «Юнайдет Пресс», 2011. – (Экономика для неэкономистов).

Розділ 12

ЕВОЛЮЦІЯ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В 50–80-Х РР. ХХ СТ.

- 12.1. *Системоутворювальні фактори розвитку світової системи господарства та їх вплив на національні економіки.*
- 12.2. *Економічна політика зростання. Теорії економічного зростання.*
- 12.3. *Особливості змішаних економічних систем індустріально розвинених країн світу. Теорії трансформації ринкової економіки.*
- 12.4. *Економічний розвиток у 70–80-х рр. ХХ ст. Антикризова політика у реформуванні господарств країн Західної Європи. Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст.*

12.1. Системоутворювальні фактори розвитку світової системи господарства та їх вплив на національні економіки

12.1.1. Загальні тенденції розвитку господарства та економічної думки суспільств Європейської цивілізації

Еволюцію ринкових систем господарства та економічної думки у 50–80-ті рр. ХХ ст. характеризують два періоди.

1950–1960-ті рр. в історії економіки – це період:

- розвитку в умовах сучасної науково-технічної революції (СНТР), завершення формування зрілої індустріальної економіки в усіх сферах, економічного зростання та добробуту;
- формування різних моделей змішаної економічної системи, що характеризуються поєднанням ринкових принципів організації господарства та державного регулювання, розвиненою системою соціальних гарантій і розбудовою суспільства загального добробуту, реалізацією ідей людиноцентризму;
- розвитку світового господарства, яке поєднувало три підсистеми: економічно розвинені країни, країни з ринками, що розвиваються, країни соціалістичної

системи (територію і населення їх характеризують дані табл. 12.1). У 1960 р. ООН ухвалила Декларацію про надання незалежності колоніальним народам і країнам. Посилилося протистояння західного та східного (соціалістичного) блоків. Процес повоєнної демілітаризації економіки змінився на зростання витрат на «холодну війну». Відбувалася інтернаціоналізація духовно-культурної сфери з домінуванням масової культури.

Таблиця 12.1

**Характеристика підсистем світового господарства
з погляду території та населення, %**

Показник	Загалом	Розвинені країни	Соціалістичні країни	Країни, що розвиваються
Територія	100	24	25,9	50,1
Населення	100	19,4	34	46,6

1970–1980-ті рр. – період циклічних економічних криз 1974–1975 рр. і 1981–1982 рр. та структурних криз (енергетичної, сировинної, екологічної тощо), що спричинили серію шоків пропозиції. Виникла *стагфляція* – одночасне поєднання підвищення рівня інфляції, з одного боку, та рівня безробіття і циклічного спаду – з іншого. Відбувалася пролонгація сучасної науково-технічної революції (СНТР) у сучасну науково-технічну і технологічну революцію (СНТТР, або четверту НТР), а на рубежі 70–80-х рр. ХХ ст. – в інформаційну НТР. У суспільному житті почався процес, який отримав назву «експансія неоконсерватизму» – курс на відродження і збереження ліберальних цінностей в нових умовах. У культурі та ідеології утверджувалися традиційні моральні цінності. У Великій Британії та США до влади прийшли консервативні партії, які на практиці реалізували неоліберальні теорії.

В економічній думці впродовж 40–60-х рр. ХХ ст. панувало кейнсіанство (keynesian economics) – напрям економічної теорії, сформований Дж.-М. Кейнсом та його послідовниками, змістом якого є макроекономічний аналіз функціонування ринкової економіки, *об'єднаний ідеями визнання нестабільності ринкової економіки та необхідності її державного регулювання за допомогою сукупного попиту, обов'язкового дослідження ефективного попиту, співвідношення інвестицій і заощаджень* (demand side economics – теорія ефективного попиту). Кейнсіанська теорія створила інтелектуальну основу для системи національних рахунків і макроекономічного моделювання, озброїла економічну науку новим теоретичним інструментарієм аналізу ринкових проблем. Досліджувались питання ефективності макроекономічної ролі держави

Кейнсіанство у вигляді неокейнсіанської теорії (neokeynesian economics) є розвитком теоретико-методологічних засад кейнсіанства в умовах економічного піднесення країн Європейської цивілізації. **Визначальна ідея неокейнсіанства – створення загальної теорії, яка б акцентувала увагу на нових проблемах економічного розвитку – забезпеченні стабільного економічного зростання, поясненні циклічних коливань і визначенні факторів економічної динаміки як важливої теоретичної основи прямого впливу держави на економічний розвиток.** Основні положення теорії Дж. Кейнса інтерпретували, модернізували та

осучаснювали. Неокейнсіанська теорія перетворилася на мейнстрим економічної теорії та теоретичне підґрунтя державного регулювання ринкової економіки, яке набуло постійного характеру як складова економічної системи. Практично більшість економістів стали кейнсіанцями.

У структурі неокейнсіанства залежно від напрямів розвитку економічного аналізу та конкретної проблематики теоретичних досліджень традиційно виокремлюють такі течії: **традиційне кейнсіанство (ортодоксальне кейнсіанство, яке доповнене неокласичною мікроекономічною теорією, переросло в неокласичний синтез) і неортодоксальне кейнсіанство.**

Ортодоксальне кейнсіанство (orthodox keynesian economics) визначають теорії економічної динаміки (економічного зростання та економічного циклу), розробниками яких є **Р.-Ф. Харрод, О. Домар, Е.-Х. Хансен, Дж.-Р. Хікс** та ін. Їх характеризують такі *теоретико-методологічні засади*: визнання принципу нерівноваги ринкової економіки та пошуку механізмів її регулювання; теорія ефективного попиту як структурне ядро, твердження, що дефіцит ефективного попиту є основною проблемою ринкової економіки, тому необхідні державні стабілізаційні регульовальні заходи; пояснення співвідношення заощаджень та інвестицій коливанням рівня виробництва або доходу, а не змінами рівня відсотка; пояснення змін у доходах як результату зміни інвестицій, а не заощаджень; положення про те, що рівновага в економіці може забезпечуватися як при повній, так і неповній зайнятості через негнучкість цін і заробітної плати; макроекономічний аналіз; психологічний підхід до аналізу економічних процесів, зокрема впливу очікуваних і прогнозованих величин на поведінку індивідів і функціонування всієї економічної системи; дослідження економічного циклу в єдності його фаз і динамічних довгострокових процесів.

Формування **кейнсіансько-неокласичного синтезу** (neoclassical-keynesian synthesis) започаткував Дж. Хікс, запропонувавши у статті «Містер Кейнс і «класики»: Спроба інтерпретації» (1937) математичний вираз і графічну ілюстрацію концепції Дж.-М. Кейнса – *модель рівноваги товарного і грошового ринків, відомої за назвою «IS–LM»*. Така інтерпретація теорії Кейнса визначила напрям подальших досліджень, що отримав назву «*хіксіанського*», або *хрестоматійного кейнсіанства*. У цій статті Дж. Хікс вперше вжив термін «**неокласичний синтез**», змістом якого є поєднання в одній теоретичній системі елементів учення Дж.-М. Кейнса і неокласичної теорії. Теорія Дж.-М. Кейнса була проінтерпретована як особливий, окремий випадок неокласичної макроекономіки, яка розглядає функціонування ринкової економіки в умовах неповної зайнятості ресурсів (депресивних ситуацій). Визнаними теоретиками «неокласичного синтезу» («кейнсіансько-неокласичного синтезу») є **Дж.-Р. Хікс, П.-Е. Самуельсон, Е.-Х. Хансен.**

В історії економічної думки 1940–1960-х рр. називають «*добою кейнсіанства*». Економічна політика більшості країн Європейської цивілізації використовувала кейнсіанські рецепти стабілізаційної антициклічної державної політики: розширення сукупного попиту в період кризи та його обмеження в умовах економічного піднесення і зумовленого ним зростання цін. У США кейнсіанська теорія визначала політику держави, починаючи від президентства Гаррі Трумена (1945–1953). Ідея державно-

го контролю для забезпечення повної зайнятості значною мірою визначала економічну політику Великої Британії, Австралії, Канади, Японії. Реалізація кейнсіанської моделі економічного розвитку забезпечила його стабілізацію та зростання.

Неортодоксальне кейнсіанство (heterodox keynesian economics) у 1940–1950-х рр. представляло **ліве кейнсіанство**, або *європейське (нова англійська кембріджська школа)* на чолі з **Дж.-В. Робінсон**. Погляди вчених вважали радикальним теоретичним відхиленням від кейнсіанської ортодоксії. У другій половині 60-х рр. сформувався **американське монетарне кейнсіанство** (**П. Девідсон, Р. Клауер, Х. Мінські** та ін.). Внаслідок поєднання англійського лівого кейнсіанства і американського монетарного кейнсіанства сформувалося **посткейнсіанство як складова неокейнсіанства**.

Посткейнсіанство (post-keynesian economics) об'єднало економістів різних теоретико-методологічних поглядів, спільною ознакою яких є: 1) критика «хіксіанського» кейнсіанства та неокласичного синтезу, які монополізували інтерпретацію ідей Дж. Кейнса і спотворили його економічну теорію, знищили «кейнсіанську революцію», яка так і не відбулася; 2) ідея правильного теоретичного переосмислення поглядів Дж. Кейнса, які були викривлені або проігноровані традиційними кейнсіанцями, надання їм динамічного характеру; 3) сукупність підходів до макроекономічного моделювання довгострокових процесів економічного зростання¹. Існує погляд на посткейнсіанство як синтез ідей Дж. Кейнса, класичної політичної економії, інституціоналізму, неолібералізму та монетаризму.

У 1970-х рр. посткейнсіанство як течія економічної думки було популярним, але його представники не створили загальноновизнаної теоретичної системи, альтернативної неокласичному синтезу. На межі 1980–1990-х рр. виникло **нове кейнсіанство** (New Keynesian Economics), спрямоване на створення нового синтезу макро- і мікроекономіки.

Кейнсіансько-неокласичний синтез як макроекономічна теорія та практична політика в 1970-х рр. втратив домінування в економічній теорії і був дискредитований. За визначенням Дж.-В. Робінсон, **почалася друга криза ХХ ст. – криза ортодоксального кейнсіанства (неокласичного синтезу)**. Її зміст характеризується як «неоліберально-неоконсервативна контрреволюція²» за відновлення таких цінностей економічного лібералізму, як приватна власність, система вільного підприємництва, ринкове регулювання проти кейнсіанських принципів держави соціального забезпечення.

Розвиток **неокласичного напрямку економічної теорії** характеризують розширення меж мікроекономічного аналізу, зростання значення аналізу макроекономічних проблем, дослідження умов збалансованого зростання зі застосуванням динамічного підходу. Були розроблені неокласичні моделі економічного зростання (**Р.-М. Солоу, Дж. Мід**). Математичний інструментарій став основою теоретичного аналізу.

¹ Девідсон П. Посткейнсіанская школа в макроекономической теории / П. Девідсон // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 83.

² Консерватизм – прихильність до традиційних ліберальних цінностей, опозиція втручання держави в суспільне життя. Поняття «неоконсерватизм» у США використовують у значенні європейського неолібералізму. Проте зміст поняття «неоконсерватизм» переважно має ідеологічно-світоглядний і політико-соціологічний характер, постійно еволюціонує і по-різному розуміється американськими фахівцями. Див.: Плева Д. Между сетевой структурой и комплексной организацией: от неоліберальных знаний к неоліберальной гегемонии [Електронний ресурс] / Д. Плева, Б. Вальпен. – Режим доступу : [http://www.intelros.ru/pdf/Prognosis/1\(20\)_2010/6.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/Prognosis/1(20)_2010/6.pdf).

У 1950–1960-х рр. економісти-неокласики чиказької школи **Х.-Дж. Льюїс**, **Г. Беккер**, **Р. Познер**, **Дж. Стіглер** почали використовувати мікроекономічний аналіз для дослідження соціально-політичних проблем (політичних рішень щодо регулятивної та податкової діяльності держави, правових інститутів, расової дискримінації, народонаселення, сім'ї, участі у профспілках, людського капіталу та ін.). Політико-економічні дослідження чиказької школи через проникнення в інші соціальні дисципліни започаткували **«економічний імперіалізм»** (міждисциплінарний).

Виникли нові підходи до теорії економічної рівноваги, яка є аксиматичною основою неокласичної теорії. **П. Самуельсон** у статтях «Основи економічного аналізу» (1947) і «Стійкість рівноваги: лінійні і нелінійні системи» (1942) визначив дві осьові проблеми економічної теорії: рівноваги і максимуму суспільного добробуту. Використовуючи термодинамічний принцип, пояснив поняття «рівновага» і «стійкість», сформулював необхідну і достатню умови стійкості економічної системи: стійкість – це «тяжіння» до точки рівноваги системи, яка на вплив, що виводить її з рівноважного стану, реагує поверненням до цього стану.

Представники неокласичної школи – американський економіст **Дж. Дебре** (лауреат Нобелівської премії з економіки 1983 р.) і французький вчений **К. Ерроу** (лауреат Нобелівської премії з економіки 1972 р.) – розробили нові підходи до теорії економічної рівноваги. Модель Ерроу–Дебре викладена у статті «Існування рівноваги для конкурентної економіки» (1954). Модель вчених охоплює кілька моделей поведінки споживача і фірми. Виробники і споживачі розглядаються в ній як взаємодіючі елементи однієї системи. Модель належить до класу моделей рівноваги, в яких співвідношення цін, обсяги попиту і пропозиції визначаються одночасно. Вона також відображає той факт, що за конкурентної економіки в її агентів існує безліч окремих цілей, які вони переслідують поодиночі, не інтегруючи у загальну концепцію. Поняття рівноваги в моделі Ерроу–Дебре визначається як виконання певного набору умов, що не вимагають рівності попиту і пропозиції з усіх видів товарів. Фірми трансформують затрати у випуск, економія на масштабах відсутня, домашні господарства пропонують працю і споживають визначену кількість товарів, а їх вибір обумовлюється функцією корисності. За цих передумов автори моделі довели, що існує конкурентна рівновага, яку визначають такі фактори: 1) максимум прибутку при заданих цінах; 2) максимум корисності при заданих цінах і частках у прибутку; 3) ціни невід'ємні; 4) якщо існує надлишкова пропозиція товару, то його ціна дорівнює нулю. Модель загальної економічної рівноваги Ерроу–Дебре – це модель динамічної системи ринків товарів і послуг та способів визначення змінності стану такої рівноваги.

Американський економіст і соціолог **Герберт Саймон** (1916–2001), лауреат Нобелівської премії з економіки 1978 р., став автором **концепції обмеженої раціональності**, яка оцінюється як модифікація неокласичного принципу раціонального вибору. Вчений доводив, що індивід намагається діяти раціонально, але в дійсності реалізує власні цілі поступово, не здатний максимізувати користність через обмеження таких ресурсів, як інформація та когнітивні можливості, складність навколишнього середовища. Економічні агенти у кращому випадку обирають найбільш задовільний варіант з певної кількості альтернатив на основі доступної інформації. Отже, *принцип раціональності замінюється принципом задовільності*.

Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст. – монетаризм, економіки пропозиції та раціональних очікувань – ґрунтувалися на неоліберальних ідеях домінування ринкової ефективності, методологічних основах неокласичної економічної думки.

Монетаризм (monetarism) – економічна теорія, представники якої (**М. Фрідмен, Г. Джонсон, Р. Манделл** та ін.) визнають грошовий фактор вирішальним у реалізації макроекономічних процесів та досягненні макроекономічної стабільності. Представники **теорії економіки пропозиції** (demand and supply economics), розробленої **А. Лаффером, Дж. Гілдером** та іншими, визнають основним фактором макроекономічної стабільності сукупну пропозицію, її рівень, динаміку та якісні характеристики, аналізують інвестиційну активність та структурно-технічну модернізацію виробництва. **Теорія раціональних очікувань** (expected utility hypothesis), розроблена **Р. Лукасом, Т. Сарджентом, Н. Воллесом**, заперечує ефективність будь-якого державного втручання в економіку (навіть у короткостроковому періоді), оскільки раціональні суб'єкти (виробники і споживачі) приймають господарські рішення на основі очікувань, враховуючи власний досвід, наявну інформацію і прогнозуючи ринкову кон'юнктуру.

Інституціоналізм 50–70-х рр. ХХ ст. (другий етап розвитку традиційного інституціоналізму) набув інституціонально-соціального змісту. Представники цієї течії економічної думки (**П.-Ф. Друкер, Дж.-К. Гелбрейт, Ф. Перу** та ін.) головну увагу зосередили на аналізі трансформаційних процесів в економіці під впливом НТР, які зумовили формування індустріального суспільства та його переростання в нове суспільство, яке в економічній думці отримало назви постіндустріального (відображає його історичне місце), технократичного, інформаційного, економіки знань. Досліджувалися також питання якісних змін в організації та діяльності корпорацій, соціального контролю економічного розвитку, державного регулювання й активної соціальної політики держави.

Неолібералізм переживав друге народження: поширювалися неоліберальні знання, формувалася організаційна мережа неолібералів навколо товариства «Мон Пелерин». **Німецький варіант неолібералізму – ордолібералізм** – трансформувався в концепцію і політику соціальної ринкової економіки (**А. Мюллер-Армак, В. Репке, В. Ойкен, Л. Ерхард** та ін.). Ідеї економічного лібералізму відстоювали представники новоавстрійської, англійської, французької, чиказької шкіл.

У процесі еволюції ринкової економіки в 50–80-ті рр. ХХ ст. визначилися структуроутворювальні фактори впливу на розвиток міжнародної та національних економік:

- трансформація та стабілізація фінансово-торговельної системи;
- економічна інтернаціоналізація та регіональна економічна інтеграція, формування макроекономічних чинників глобалізаційних процесів;
- вплив сучасної науково-технічної революції на світове і національні господарства;
- розвиток сучасних корпорацій у транснаціональних формах.

Розвиток структуроутворювальних факторів світогосподарських зв'язків сприяв формуванню передумов другої хвилі глобалізації. Важливу роль у визначенні глобальної проблематики та окресленні завдань і напрямів її

вирішення починає виконувати така неформальна організація, як *Римський клуб*, створений у 1968 р. за ініціативи італійського промисловця та економіста доктора А. Печчеї (1908–1984). Ця організація об'єднує учених, суспільних діячів, бізнесменів. Зміст діяльності Римського клубу його засновник сформулював так: «Перша мета – сприяти тому, щоб люди якомога ясніше і глибше усвідомлювали ускладнення для людства. Друга – використовувати усі доступні знання, щоб стимулювати встановлення нових відносин, політичних курсів і інститутів, котрі посприяли б вправленню ситуації, що склалася»¹.

12.1.2. Трансформація та стабілізація фінансово-торговельної системи

Основою економічної стабілізації країн Західної Європи став План Маршалла (за ім'ям державного секретаря США Дж.-К. Маршалла) – **програма відновлення та розвитку економіки Європи (1948–1951)**. У червні 1947 р. держсекретар США Дж.-К. Маршалл, виступаючи в Гарвардському університеті, запропонував європейським державам американську програму економічної допомоги у повоєнному відновленні. До розробки програми було залучено широковідомих сьогодні вчених В. Ростоу, Дж.-К. Гелбрейта, П. Портера та ін. У квітні 1948 р. Конгрес США ухвалив Закон про допомогу іноземним державам («План Маршалла»). **Завдання Плану Маршалла – з алоб'ягання економічній та політичній нестабільності ринкового господарства як соціально-економічної системи, забезпечення відновлення ринкових структур і конкурентного середовища, єдиного ринкового простору та американської гегемонії.**

Європа розглядалася як єдиний економічний простір, пропонувалося ухвалити міжнародно-правовий договір між країнами. Разом з тим, країни ухвалювали з США двосторонні угоди, згідно з якими зобов'язувалися звітувати про використання отриманої допомоги, сприяти американським інвестиціям і зменшенню торгового мита для американських товарів, розширенню міжнародної торгівлі та досягненню міжнародної фінансової стабільності. З метою координації діяльності в липні 1947 р. було створено Комітет європейського економічного співробітництва, реорганізований у 1948 р. на *Організацію європейського економічного співробітництва (ОЄЕС)*. Комітет європейських експертів підготував програму відбудови, розраховану на чотири роки. США створили Адміністрацію економічного співробітництва, місія якої діяла в кожній державі. Європейський платіжний союз (1950) займався питанням стабілізації системи міжнародних розрахунків.

План Маршалла діяв з квітня 1948 р. до 30 грудня 1951 р. Учасниками плану Маршалла стали 16 європейських країн (Велика Британія, Франція, Італія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Іспанія, Швеція, Люксембург, Австрія, Швейцарія, Португалія, Греція, Туреччина), а з грудня 1949 р. – ФРН. Обсяг американської допомоги країнам ОЄЕС становив 17 млрд. дол. (у цінах 1990 р. – 102 млрд. дол.). З них 4 млрд. дол. асигнували протягом перших 15 місяців. Допомогу надавали: а) безвідсотковими товарними позиками та дотаціями, склад яких визначали США; б) звичай-

¹ Печчеи А. Человеческие качества/ А. Печчеи. – М. : Прогрес, 1980. – С. 108.

ними позиками під низькі відсотки; в) у вигляді доларової «зумовленої допомоги» в обмін на національну валюту за офіційним курсом. Так, дотаціями вважали постачання предметів життєвої необхідності. Постачання промислового обладнання фінансували за рахунок позичок міжнародного банку, а сировини, сільськогосподарських машин, запасних частин тощо – під гарантії американського уряду через експортно-імпортний банк США. Майже 70% допомоги становили продовольство, паливо, добрива.

Допомогу розподіляли між країнами не за потребами в інвестиціях, а відповідно до стану платіжного балансу щодо доларової зони. Товарами розпоряджались уряди держав. Гроші, отримані від продажу, надходили в національний банк країни на спеціальний рахунок (так звані еквівалентні фонди). Країнам-учасникам належало 95% коштів цих фондів. За контролювання Адміністрації економічного співробітництва їх витрачали на зменшення дефіциту бюджету, розвиток торгівлі, виробництво металу, цементу, промислового обладнання, калійних добрив тощо. Частина коштів йшла на оплату сировини, котру США вивозили.

Допомога згідно з Планом Маршалла для різних країн не була однаковою. Німеччина, Велика Британія, Франція та Італія отримали 2/3 усіх коштів. Радянський Союз відмовився від допомоги, оскільки США не прийняли його вимог про самостійне визначення кожною країною обсягу допомоги та її форми; через розмежування держав на країн-союзників, що зберігали нейтралітет, і колишніх супротивників; з огляду на вирішення проблеми репарації Німеччини. Історики та економісти неоднозначно оцінюють позицію СРСР щодо Плану Маршалла. Безперечно, його реалізація була б конструктивним підходом до розв'язання повоєнних господарських проблем. Однак поширеним є твердження, що американська допомога в умовах боротьби з комунізмом, що вже розпочалася, була спланована так, щоб поставити СРСР в такі умови, коли він змушений буде відмовитися від участі в Плані Маршалла.

Програму відбудови Європи було виконано. На початку 1950-х рр. досягнуто довоєнного промислового рівня. Еквівалентні фонди доповнили внутрішні ресурси капіталів країн-учасниць, які отримали додаткових товарів і послуг на 3–4% від свого національного доходу. Європа вперше виступила як єдине економічне ціле. Стабілізувалася система міжнародних розрахунків. Створення ОЄЕС стало імпульсом до європейської інтеграції. В 1950 р. її члени з метою відновлення конвертованості валют утворили *Європейський платіжний союз*, ухвалили *Кодекс лібералізації торгівлі*, що знизив кількісні обмеження імпорту.

Стабілізація фінансово-грошової системи, її трансформація в умовах зростання фінансових ринків. Друга світова війна зруйнувала світову економічну систему, механізм міжнародних торгівлі та валютних відносин. Для забезпечення фінансової стабільності, відновлення та розвитку світогосподарських зв'язків, у т. ч. повоєнних міжнародних платежів, нагальною необхідністю було реформування міжнародного монетарного (валютного) устрою, укладення міжнародних угод у сфері торгівлі. Основою вирішення зазначених проблем були об'єктивні закономірності: 3/4 золотих запасів несоціалістичних країн зосереджувалися у США внаслідок активного платіжного балансу воєнного періоду; зросла державна заборгованість країн, що зумовило збільшення випуску паперових грошей (у США за 1940–1945 рр. – на 222,6%; Великій Британії впродовж 1939 р. – листопада 1945 р. – на 139%; у Франції за 1939–

1944 р. – на 379%); міжнародна торгівля розглядалася як стимулятор економічного зростання, чинник стабільності монетарних відносин; кейнсіанство утвердилося як провідна макроекономічна доктрина, основою якої було підтримання внутрішньої рівноваги шляхом активної державної політики за рахунок відповідних фіскальних регуляторів безвідносно до формату міжнародного валютного устрою.

За ініціативою США в межах проголошеної американським урядом концепції державного регулювання та планування світової економіки у липні 1944 р. було проведено **Бреттон-Вудську¹ міжнародну конференцію**, у роботі якої взяли участь 45 дійсних і асоційованих членів ООН, а також міністри фінансів 16 країн. «Заключний пакт» став компромісною ухвалою трьох альтернативних планів фінансово-валютного регулювання, запропонованих Великою Британією (план Дж. Кейнса), США (план міністра фінансів Г. Вайта) і Канадою. Він ґрунтувався на прокейнсіанських принципах побудови монетарної політики та рецептах реформування міжнародної валютної системи. Створену **міжнародну валютну систему (Бреттон-Вудську, 1944–1973 рр.)** визначали такі положення: американський долар прирівнювався та розмінювався на золото за офіційним курсом (1 тройська унція = 35 доларів, вміст долара дорівнював 0,88 г золота); валюта країн-учасниць мала золотий вміст, на основі чого визначалося їх курсове співвідношення до американської валюти; ринкові курси валют фіксувалися у межах плюс-мінус 1% від золотих і доларових паритетів; країни-учасниці мали якнайшвидше відновити конвертованість валют за поточними операціями; ФРС США обмінювала долари, пред'явлені центральними банками інших країн, на золото, була єдиним центром емісії резервної валюти. *Рішення Бреттон-Вудської конференції започаткували створення міжнародних економічних організацій.* Їх завданням є забезпечення стабільного та упорядкованого розвитку світової економіки. На міжнародному валютному ринку утворилися та функціонували наднаціональні фінансові організації – *Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), або Світовий банк.* Діяльність банку доповнювалася роботою двох організацій-філій: *Міжнародної фінансової корпорації (МФК, 1956 р.) і Міжнародної асоціації розвитку (МАР, 1960 р.).*

Бреттон-Вудська модель організації міжнародних монетарних відносин закріпила роль світового лідера за США, які прагнули скасувати валютні та митні обмеження експорту товарів зі США в інші країни, за долларом – роль міжнародної резервної валюти, світових грошей при платежах і розрахунках, отже, завершила формування системи золотовалютного (золотодоларового) стандарту. Монетарна політика в системі макроекономічних регуляторів на національному рівні забезпечувала пріоритетність внутрішньої рівноваги, фіксовані курси автоматично потребували введення обмежень на рух капіталів, що давало змогу здійснювати антициклічну політику. Стосовно міжнародної економіки було закріплено домінування міжнародних домовленостей і необхідність адаптації до них національної макроекономічної політики країн-учасниць, їх залежності від США в умовах зростання попиту на міжнародну ліквідність та дефіциту їх платіжного балансу.

У діяльності Бреттон-Вудської системи виокремлюють два періоди: нестачі доларів (1947–1958) і надлишку доларів (1958–1971). У середині 1960-х рр. економічні

¹ Bretton-Woods – курорт у штаті Гемпшир, США.

проблеми загострилися. Долар знецінювався, його роль не відповідала реальним співвідношенням у світовому господарстві, структурі міжнародних економічних відносин. Поточний рахунок США у зв'язку з випереджаючим зростанням сукупного попиту порівняно зі зростанням ВВП стабільно погіршувався. Для подолання обмежень на рух капіталу в Західній Європі виник новий міжнародний грошовий ринок, так званий *ринок євровалют* (доларів за межами США), що безконтрольно перемищалися з однієї держави в іншу. У 1966 р. масштаби його оцінювалися в розмірі 46,5 млрд. дол. Більшість країн Західної Європи після створення у 1958 р. Спільного ринку з огляду на інтеграційні зобов'язання конвертували свої валюти за поточними операціями. В європейську економіку збільшилися прямі американські інвестиції. Корпорації США майже в 7 разів збільшили свої капітали за кордоном. Відплив капіталів і зменшення експорту погіршували дефіцит платіжного балансу США, який покривався на 3/4 доларами, золотий запас у 1970 р. забезпечував лише 25% зовнішніх доларових зобов'язань і зменшився з 24,4 млрд. дол. у 1948 р. до 11,1 млрд. дол. у 1971 р. Становище ускладнювали кризи окремих національних валют. Упродовж 1949–1971 рр. було 69 девальвацій національних валют. Власники доларів прагнули конвертувати їх у більш стійку валюту, зокрема західнонімецьку марку, японську єну. Європейські країни і Японія поставили питання про зміну паритету США. Загострилася проблема ліквідності в міжнародній економіці.

З метою вирішення проблем країни-учасники МВФ у 1969 р. розробили міжнародну грошову одиницю *SDR* (СПЗ, «спеціальні права запозичення») як міжнародний розрахунковий і резервний засіб, який мав виконувати деякі функції світових грошей: регулювати сальдо платіжних балансів, поповнювати офіційні резервні розрахунки з МВФ, регулювати обсяги міжнародної ліквідності. СПЗ існує у формі кредитних записів на спеціальних рахунках у МВФ, не має власної вартості, за масштаб прийнятий золотий вміст долара США. В 1970–1973 рр. було випущено 9,3 млрд. одиниць СПЗ, у 1973–1978 рр. випуск було призупинено у зв'язку з надмірною кількістю доларів США і поліпшенням міжнародної ліквідності. 15 серпня 1971 р. США оголосили про припинення конвертованості доларів у золото. Це розірвало зв'язок між золотом і міжнародною вартістю долара. Призупинення конвертованості долара у золото означало відмову уряду США від проведення дефляційної внутрішньої політики. Така політика передбачає застосування регуляторних засобів уряду з метою стримування інфляції й оздоровлення платіжного балансу шляхом обмеження деяких видів ділової активності. Весь тягар коригування курсів валют перекладався на інші держави.

За «*Смітсонівською угодою*»¹ 1971 р. долар девальвували на 8%, президент США Р. Ніксон оголосив про припинення обміну доларів на золото. У 1972 р. відбулася ще одна девальвація золота на 10%. У 1972 р. МВФ створив Комітет з реформи міжнародної валютної системи. У березні 1973 р. європейські країни на валютних ринках запровадили плаваючі курси стосовно долара США, що ознаменувало ліквідацію Бреттон-Вудської системи. Перший нафтовий шок 1974–1975 рр., коли ціни на нафту зросли в чотири рази, пришвидшив перехід до нових валютних відносин.

¹ Підписана міністрами та керівниками центральних банків десяти європейських держав у Смітсонівському інституті у Вашингтоні в грудні 1971 р.

У 1976 р. конференція країн-учасниць МВФ у м. Кінгстоні (о. Ямайка) внесла зміни до його статуту, які зафіксували перехід до нової міжнародної валютної системи (Ямайської), яка характеризується як система з багатостороннім механізмом коригування платіжних баалансів. Вона базується на таких принципах: демонетизація золота, скасування офіційної ціни на золото та фіксації золотого забезпечення національних валют, вільний ринок золота, перетворення його на звичайний товар; поява подвійної ціни золота – офіційної та ринкової; офіційне закріплення плаваючих курсів і права країни обирати режим валютних курсів; перетворення СПЗ на світовий грошовий еталон, головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків і платежу, що свідчило про проголошення паперово-валютного (доларового) стандарту. З переходом до плаваючих валютних курсів вартість СПЗ почала визначатися за допомогою ринкових курсів валют 16 країн, з 1981 р. – 5 країн (США, ФРН, Франції, Великої Британії та Японії), яка переглядалася один раз у 5 років.

У новій системі курси валют більшості країн вільно коливаються, або «плавають», на світових валютних ринках відповідно до зміни попиту і пропозиції. За необхідності центральні банки країн здійснюють грошові інтервенції, щоб стабілізувати або змінити курси валют. Порівнюючи нову систему із попередньою, слід зазначити, що фіксовані валютні курси були покликані стримувати інфляцію, змушуючи країни зі слабкою валютою проводити інтервенції і тим самим уповільнювати темпи зростання їхньої грошової маси. Плаваючі курси залишали уряди країн наодинці з інфляційними механізмами. Однак зменшення інфляції у провідних промислових країнах спостерігається вже із початком 1980-х рр.

У березні 1979 р. країни Європейського економічного союзу створили своє валютне угруповання – Європейську валютну систему (ЄВС). У межах ЄЕС була штучно створена безготівкова, умовно розрахункова грошова одиниця ЕКЮ, або ECU (англ. «European Currency Unit» – «європейська валютна одиниця»), яка розраховувалася за тим самим принципом, що й СПЗ, але вже без кошика валют (до уваги бралися всі країни-члени ЄЕС).

Важливу роль у світовій економіці до початку 1970-х рр. продовжувала відігравати стерлінгова зона. Англіїці прагнули зберегти систему митних бар'єрів для охорони країн Британської імперії від американської конкуренції. Саме цим пояснюється значно пізніший вступ Великої Британії у МВФ. Поступово зменшувалася роль фунта стерлінгів як міжнародної резервної валюти в умовах міжнародного економічного суперництва. Долар США дедалі більше почали використовувати в країнах стерлінгової зони. Вступ Великої Британії в 1973 р. у ЄЕС применшив роль стерлінгової зони. Хоча у валютному законодавстві Великої Британії поняття стерлінгової зони формально зберігається, однак фактично вона перестала існувати.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) почав функціонувати у березні 1947 р., центр правління було розміщено у Вашингтоні, європейське відділення – у Парижі. Завдання МВФ полягає у сприянні розвитку міжнародної торгівлі й валютної співпраці шляхом забезпечення стабільності валютних курсів країн-учасниць, управління структурою обмінних курсів різних світових валют, а також фінансування короткострокових дисбалансів у міжнародних платіжних відносинах. При підписанні Бреттон-Вудської угоди було затверджено створення стабілізаційного фонду в межах МВФ, головним

завданням якого стає кредитування країн із дефіцитним балансом. Фонд фінансує свою діяльність за рахунок позик і внесків країн-учасниць на основі визначених квот, які регулярно переглядаються. До 1983 р. лише Бельгія, Велика Британія, Італія, Канада, Франція, ФРН, Нідерланди, Швеція, США і Швейцарія могли отримувати кредити з цього фонду, надалі ці права поширилися на всі країни-учасниці. Правила надання кредитів регулюються так званою «траншовою політикою».

Завданням **Світового банку (МБПР)** було надання довгострокових позик для реконструкції зруйнованих війною економік, а в подальшому – сприяння розвитку найбільш бідніших країн світу. У 1945–1948 рр. банк займався збиранням і розміщенням капітальних ресурсів для повоєнної відбудови економіки Європи, у межах Плану Маршалла надавав позики країнам-учасникам для фінансування інвестиційних проектів, у 1980-х рр. почав фінансувати програми державного регулювання та економічних реформ з метою забезпечення економічного зростання та вирівнювання платіжних балансів, реалізації проектів Програми ООН з розвитку (1966 р.), що є спеціальним органом ООН для надання техніко-технологічної допомоги. Він отримав фактичний доступ до значних сум, формуючи свій капітал за рахунок позик, створюючи засоби обігу. Банк міг збільшити обсяг світової ліквідності з метою поліпшення умов життя у світі. Таким чином втілювалося в життя *створення системи планування і контролю над економікою* – контроль за внутрішньою грошовою політикою країн-членів, особливо щодо корегування обмінних курсів і світових потоків капіталів.

У 1947 р. на Женевській конференції 23 країни створили міжнародну організацію **Генеральну угоду про тарифи і торгівлю (ГАТТ)**, завдання якої – узгодження державних заходів регулювання зовнішньої торгівлі, поступове зниження та ліквідація митних тарифів, формування режиму найбільшого сприяння (РНС), організація багатосторонніх переговорів. У результаті діяльності ГАТТ у 1950–1960-х рр. митні тарифи були знижені в середньому на 38%.

У 1961 р. *Організацію європейського економічного співробітництва (ОЄЕС)* перетворено на **Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)**, до якої увійшли також США, Канада та Іспанія. Завдання організації – формування, координація та регулювання політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання та підтримку фінансової стабільності в країнах-учасниках; стимулювання та узгодження їхніх зусиль щодо фінансової та технічної допомоги країнам, що розвиваються; сприяння розширенню міжнародної торгівлі, що виключає використання дискримінаційних заходів. Діяльність організації здійснюють понад 100 спеціалізованих комітетів і робочих груп. З 1962 р. працює Центр розвитку, що здійснює дослідження в галузі розробки та застосування загальних стратегій економічної допомоги.

У 1960-х рр. створено нові міжнародні організації під егідою ООН. У 1964 р. – *Конференцію з торгівлі та розвитку (ЮНКАД)* з метою заохочення міжнародної торгівлі, зокрема між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, й узгодження торговельної політики різних держав. У 1967 р. засновано *Організацію ООН з промислового розвитку (ЮНІДО)* для сприяння розвитку промисловості та прискорення індустріалізації країн, що розвиваються, та *Програму розвитку ООН (ПРООН)* для координації планування програм ООН з технічного співробітництва. Питаннями узгодження та координації міжнародної торгівлі займалися *Конференція*

ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), засідання якої відбулися в 1964 р., 1968 р. і 1972 р., і Рада митного співробітництва, створена на початку 1950-х рр.

Важливим інститутом міждержавного регулювання стала G 7 – неформальне об'єднання урядовців провідних країн (США, Німеччина, Японія, Франція, Велика Британія, Італія і Канада). Її діяльність сприяла лібералізації торговельних відносин і фінансовій дерегуляції. У 1996 р. приєдналася Росія (G 8).

На світовому ринку капіталів із появою ринку євровалют формуються світові фінансові центри (СФЦ), які є потужними генераторами розподілу та переливання капіталу як національних економік, так і міжнародної.

Після Другої світової війни вивезення капіталу зростає високими темпами. За 1946–1972 рр. сума закордонних капіталовкладень збільшилася майже у 7 разів і досягла у 1970 р. близько 350 млрд. дол. США. Це пришвидшило формування світових фінансових ринків і центрів, які є складовою міжнародних ринків капіталу, забезпечують акумуляцію та перерозподіл світових капіталів. Діяльність фінансових центрів (валютних, фондових, кредитних) охоплює національні банківські системи, фондову біржу та рівень її операцій, місце національної валюти у міжнародних розрахунках і платежах.

Світові фінансові центри сформувалися на базі національних ринків капіталів (Лондон, Нью-Йорк, Париж, Франкфурт-на-Майні, Токіо), на основі руху міжнародних капіталів (Лондон). Вони обслуговували реальний сектор економіки (здійснювалися платежі, розрахунки, надавалися короткострокові (для покриття недостатньої ліквідності) і довгострокові (інвестиційні) кредити, мобілізувалися необхідні для цього сектору фінансові ресурси на ринках цінних паперів (облігацій як боргових зобов'язань і акцій як титулів власності). У 1970–1980-х рр. з'явилися нові фінансові інструменти і операції – так звані похідні цінні папери (деривативи), насамперед ф'ючерси і опціони. Деривативи надали право купувати чи продавати цінні папери, кошти, матеріальні або нематеріальні активи на визначених умовах у майбутньому.

Все це привело до випереджувального зростання кількості угод на світових валютних ринках порівняно з обсягом торгівлі товарами та послугами, зростання ролі фінансових ринків та їх глобалізації.

12.1.3. Інтернаціоналізація виробництва та інтеграція господарських систем. Дослідження проблем економічної інтеграції

Інтернаціоналізація світового господарства – процес зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці, взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів, робочої сили, взаємного впливу на найважливіші економічні процеси в країнах і регіонах, у тому числі на відсоткові ставки, рівні цін, коливання валют, включення до системи міжнародної спеціалізації та кооперації. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле, тому є одним із структуроутворювальних факторів розвитку міжнародної економіки.

У 1950–1980-х рр. процес інтернаціоналізації характеризують такі аспекти:

- Зменшилося значення міжнародної торгівлі як головної форми інтернаціоналізації впродовж багатьох років. Процес інтернаціоналізації почав переміщатися зі сфери обігу в сферу матеріального виробництва.

- Комплексна інтернаціоналізація виробництва поширилася на всі країни світу, галузі матеріального і нематеріального виробництва. Завдяки інтернаціоналізації вирішувалося питання вузькості внутрішніх ринків і нестачі ресурсів. Об'єктивною основою інтернаціоналізації виробництва залишалося поглиблення міжнародного поділу праці. Якщо у першій половині ХХ ст. переважала міжгалузева спеціалізація, то з початком сучасної науково-технічної революції (СНТР) важливого значення набула внутрішньогалузева спеціалізація: предметна, подетальна, з технічних досліджень. Розвивалися такі форми кооперації, як підрядна, спільне виробництво, спільні підприємства.

- Збільшилися масштаби транснаціоналізації та роль транснаціональних компаній (ТНК). Обсяг міжнародних внутрішньокорпоративних поставок транснаціональних компаній і міжнародних монополій перевищував 30% від товарообороту на світовому ринку.

- Зросло значення міжнародного обміну послугами та руху капіталів, міжнародного науково-технічного співробітництва. Почала формуватися світова інфраструктура – комплекс галузей, що обслуговували світові економічні відносини (транспортна система, мережа інформаційних комунікацій тощо). *Рівень інтернаціоналізації характеризується співвідношенням обсягу експорту до матеріального виробництва* (табл. 12.2).

Процес інтернаціоналізації сприяв розширенню і формуванню нового змісту форм міжнародних економічних відносин: міжнародної торгівлі, вивезення капіталу, міжнародної міграції робочої сили, міжнародних валютних відносин.

Таблиця 12.2

Рівень інтернаціоналізації світової економіки, % (1913 = 100%)¹

Роки	Матеріальне виробництво загалом	Експорт товарів (у реальному вимірі)	Рівень інтернаціоналізації
1938	139	112	81
1948	188	112	60
1970	541	605	112
1976	624	901	144
1976–1985	640	934	146

Вивезення капіталу і міжнародна інвестиційна діяльність – важливі чинники інтернаціоналізації господарського життя, що набули нових ознак порівняно з так званим класичним періодом експорту капіталу кінця ХІХ ст. – початку ХХ ст.

¹ Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. – К. : Вид. центр «Друк», 2002. – С. 14.

Щорічні темпи експорту капіталу економічно розвинених країн наприкінці 1950-х рр. оцінюються в розмірі 11–13%, вони перевищували темпи зростання міжнародної торгівлі. Якщо у міжвоєнний період основним експортером капіталу була Велика Британія, то у 1950–1970 рр. – США, які збільшили експорт капіталу за 1939–1970 рр. у 11,7 разу. За вартістю він досягав близько третини товарного експорту.

Відбувалися зміни в експорті капіталу за функціональними формами та формами власності. У США підприємницький капітал вивозився переважно у формі прямих інвестицій, які у 1970 р. становили 52% від усього експорту. У структурі інвестицій збільшилося значення реінвестованих прибутків. У США в 1960-х рр. вони становили майже 1/2 від усіх вкладень. Для Великої Британії, Франції, ФРН, Японії визначальним було вивезення капіталу в позиковій формі.

Змінилася географічна структура капіталовкладень індустріально розвинених держав. Посилилося взаємопроникнення капіталу між цими країнами. Для американського приватного капіталу найважливішою сферою вкладення стали країни Західної Європи, частка яких у 1950–1970 рр. зросла з 14,4 до 31,2%. Західноєвропейські держави і Японія спрямовували основну частину коштів в економіку розвинених країн, у тому числі США. Так, обсяг прямих західноєвропейських інвестицій у США за 1950–1966 рр. збільшився з 2 до 6,3 млрд. дол. Проте іноземний капітал істотно не впливав на економіку США, оскільки прямі інвестиції становили лише 1/4 від усіх зарубіжних вкладень. Рух приватного капіталу Японії мав певні особливості. У 1950–1960-х рр. у США та Європу вивозили понад 1/3 інвестицій (38%). Більша частина спрямовувалася у країни Азії (27,2%), Латинської Америки (17,5%), Середнього Сходу, Африки.

Країни, що розвиваються, залишилися важливим регіоном вкладення капіталів. Це зумовлювалося значними сировинними ресурсами, дешевою робочою силою, високими прибутками, майже в 10 разів більшими, ніж в економічно розвинених країнах. Однак якщо в 1950-х рр. переважали державні інвестиції, то в 1960-х рр. – експорт приватного капіталу.

Певні зрушення відбулися у галузевому розподілі капіталовкладень економічно розвинених держав. Їх об'єктом були насамперед добувна і металургійна промисловість, у 1960-х рр. – галузі обробної промисловості. Так, при загальному зростанні інвестицій США удвічі в обробну промисловість їх надійшло втричі більше. У 1970 р. зарубіжні інвестиції Японії в обробну галузь становили 27%, Франції – 20, ФРН – 80%.

Лібералізація міжнародної торгівлі. Упродовж 1950-х – на початку 1970-х рр. у міжнародній торгівлі провідне місце належало економічно розвиненим країнам, їхня частка у світовому експорті зросла з 61,3% у 1950 р. до 71,9% у 1970 р. Серед економічно розвинених країн перше місце в світовому експорті зберігали США – 15,4%, на друге місце вийшла ФРН (12,4%), третє і четверте поділили Велика Британія і Японія (7%), на п'ятому була Франція (6,4%). Щорічні темпи зростання вартості експорту становили 8,0% (національного доходу – 4,5%, промислового виробництва – 5,5%), експортна квота у ВНД збільшилася за 1950–1970-ті рр. з 7% до 10,6%.

Відбулися принципові зрушення в товарній структурі міжнародної торгівлі. Частка продукції обробної промисловості у світовому експорті збільшилася до 63% у 1973 р. Географія міжнародної торгівлі визначалася економічною інтеграцією країн. Частка взаємного зовнішньоторговельного товарообороту між країнами ЄЕС ста-

новила у 1970 р. 49%, Західної Європи – 61%, Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) – у межах 54,4–75,8%. Митні бар'єри в ЄЕС було скасовано до лютого 1968 р. Було встановлено єдиний зовнішній тариф як форму колективного протекціонізму на промислові та сільськогосподарські товари. Загальною була тенденція зниження ввізних мит. Однак підвищувалися податки на імпортовані товари, встановлювалися обов'язкові імпорتنі внески. У США в 1970 р. кількісно обмежувався імпорт на 67 видів промислової продукції, в країнах ЄЕС – на 65, у Великій Британії – на 21.

Постійна ознака зовнішньої торгівлі більшості економічно розвинених країн – пасивний платіжний баланс унаслідок перевищення імпорту над експортом. Лише у США, Японії, Італії, ФРН експорт був вищим, ніж імпорт. Торговий дефіцит компенсувався за рахунок доходів від іноземних інвестицій, туристичного бізнесу, продажу послуг тощо. Зменшилася залежність економічно розвинених держав від натуральної сировини, що витіснялася синтетичними замінниками. Завершення індустріалізації сільського господарства дало змогу повністю забезпечити населення продуктами харчування і зменшити їхній імпорт.

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення і зрощування національних господарських систем у регіональну економічну систему, формування системи світогосподарських регіональних зв'язків. Були створені: а) міждержавні регіональні загальноекономічні об'єднання; б) регіональні економічні комісії ООН; в) міждержавні економічні організації з окремих питань світового господарства і спеціалізовані економічні об'єднання ООН. Для визначення ступеня інтегрованості економіки різних країн використовували такі показники, як співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що надходять у країну та з країни, портфельні інвестиції (питома вага внутрішніх інвестицій у загальних капіталовкладеннях).

Розвиток міждержавних регіональних інтеграційних процесів проходить такі етапи об'єднання та форми: а) *зона вільної торгівлі* (ЗВТ) – ліквідовуються тарифи і кількісні імпорتنі квоти між країнами-учасниками, але кожна країна має право зберігати власні тарифи стосовно решти країн світу; б) *митна спілка* (МС) – передбачає скасування внутрішніх обмежень, вирівнювання імпорتنих тарифів для країн, які до цього союзу не входять; в) *спільний ринок* (СР) – вищий ступінь інтеграції, оскільки передбачається і вільний рух факторів виробництва; г) *економічний і валютний союз* (ЕВС) – поєднання заходів, спрямованих на скасування обмежень на рух товарів і факторів виробництва, з так званою гармонізацією економічної політики країн-учасниць, г) *політичний союз* (ПС) – найвищий ступінь інтеграції, що об'єднує економічну політику, яка веде у підсумку до створення наднаціональної владної й управлінської структури, рішення якої обов'язкові для всіх країн-членів.

У Західній Європі міждержавні регіональні інтеграційні процеси почалися з утворення зон вільної торгівлі. У січні 1948 р. рішенням урядів Бельгії, Нідерландів і Люксембургу створено митний союз (відомий як Бенілюкс). У межах союзу в 1949–1950 рр. введено обмеження на імпорт промислової продукції, а до середини 1950-х рр. усунуто перешкоди для вільного руху капіталів і міграції робочої сили. У 1948 р. засновано митний союз *Франсітал* (Франція, Італія). У цьому ж році США, Велика Британія, Франція, Німеччина і країни Бенілюксу створили міжнародну адміністрацію з метою контролю промисловості Німеччини.

18 квітня 1951 р. утворено *Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС)*, до якого увійшли Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург. Завданнями ЄОВС були забезпечення гарантованого постачання вугілля і сталі за регульованими цінами, соціальної політики галузі, підтримка торгівлі та проведення структурних змін. Ця міжнародна організація, об'єднавши кам'яновугільну, залізорудну, металургійну промисловості, контролювала 60% виплавляння сталі, 50% видобутку кам'яного вугілля в Західній Європі.

Наступним кроком в інтеграційному процесі стало підписання в 1957 р. шістьма державами Бенілюксу *Римської угоди про заснування Європейського співтовариства з атомної енергетики (так званого Євроатому) і Європейського економічного співтовариства (ЄЕС)*. Угода передбачала протягом 12 років створення митного союзу і спільного ринку товарів. Планувалося ліквідувати митні кордони між країнами й утворити спільний ринок робочої сили, товарів, капіталів, поступово перейти до спільної аграрної і торговельної політики, потім – до єдиної економічної, соціальної політики та паспортної унії. Євроатом мав координувати розвиток атомної енергетики. У 1958 р. для цих двох організацій були утворені Комісія (виконавчий орган), Рада міністрів (законодавчий орган), Європейський парламент (консультативний орган). З 1967 р. ці установи стали спільними і для ЄОВС. Бюджет ЄС формувався з внесків його членів. У 1973 р. членами ЄЕС стали Велика Британія, Данія, Ірландія.

Головним досягненням ЄЕС протягом 1958–1969 рр. було створення Митного союзу (спілки). З 1 липня 1968 р. учасники об'єднання почали застосовувати єдині тарифи на ввезення товарів з інших країн. Було вироблено єдину сільськогосподарську політику, що формувалась Європейським фондом сільськогосподарських гарантій та орієнтацій (з 1962 р. за рахунок внесків країн-учасниць). Її мета – піднесення життєвого рівня працівників сільськогосподарських підприємств, встановлення однакових цін на їхню продукцію, регулювання ринків основних сільськогосподарських товарів. У 1968 р. ліквідовано мито на продукцію країн-членів ЄЕС. У 1969 р. на нараді у Гаазі ухвалили Постанову про включення монетарної сфери в інтегральний процес.

Друга половина 1970-х – перша половина 1980-х рр. були другим етапом розвитку ЄЕС. Зі створенням у 1974 р. Європейської ради посилилася координація дій учасників. Упродовж 1978–1979 рр. було введено *Європейську валютну систему (ЄВС)*, завдання якої – стабілізація обмінних курсів національних валют і введення європейської валютної одиниці – ЕКЮ. Формувався спільний бюджет товариства (його основою були 1,15–1,2% від ВВП країн-учасниць і визначені внески). Разом з тим, виникли кризові явища: посилилася тенденція до дезінтеграції (зокрема, сепаратистські дії щодо захисту своїх економічних інтересів тощо), загострилися суперечності щодо проблем митного союзу та єдиної сільськогосподарської політики, збільшився розрив між країнами щодо рівня економічного розвитку, особливо зі вступом до ЄС Греції (1981 р.). Під сумнів були поставлені здатність співтовариства до подальшого розвитку та його економічна конкурентоспроможність щодо США та Японії.

Розвиток міждержавних регіональних економічних об'єднань набув світового характеру. У 1960 р. засновано Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ) – зону вільної торгівлі. До її складу входили Велика Британія, Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія, Швеція. Цілями асоціації було забезпечення без-

митного товарообороту промисловими товарами і укладення торговельної угоди з ЄЕС. Кожна країна зберігає зовнішньоторговельну автономію і власне мито щодо третіх країн.

Соціалістичні країни в 1949 р. інтегрувалися у *Раду економічної взаємодопомоги (РЕВ)*. Діяльність РЕВ зосереджувалася на розвитку товарообміну, координації зовнішньої торгівлі, обміні науково-технічною інформацією. РЕВ у 1956–1957 рр. перейшла до координації народногосподарських планів, спеціалізації та кооперування виробництва. Були створені організації зі співробітництва в різних галузях господарської діяльності («Інтерметал», «Інтерелектр» тощо) і Міжнародний банк економічного співробітництва. Гальмувало інтеграційні процеси панування планово-розподільчих і командно-адміністративних методів управління.

У 1945 р. створено Лігу арабських держав (ЛАД), до якої ввійшли 20 країн; у 1948 р. – Організацію американських держав (ОАД), її членами стали 31 латиноамериканська держава, США і Канада. У Латинській Америці в 1960 р. утворилися Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛААВТ) і Латиноамериканська інтеграційна асоціація (ЛАІА), завдання яких полягало у сприянні розвитку внутрішньо-регіональної торгівлі та економічного співробітництва. У 1967 р. створена Асоціація країн Південно-Східної Азії (англ. АСЕАН), до якої увійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, що забезпечує економічну стабільність у регіоні.

Було створено ряд регіональних комісій ООН: Економічну комісію для Європи, Економічну й соціальну комісію для Азії та Тихого океану, Економічну комісію для Африки, Економічну комісію для Західної Азії, Економічну комісію для Латинської Америки, які сприяють економічному розвитку і співробітництву країн відповідного регіону, розробляють рекомендації їх урядам.

На початок 1970-х рр. з утворенням Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1957 р. і зростанням економічної ролі Японії сформувалися і почали визначати розвиток світового господарства три таких «центри економічної сили»: США, Японія і Західна Європа. Зростання виробництва Західної Європи фактично визначали ФРН, Франція та Велика Британія. Остання поступово втрачала значення могутньої держави. Частку національних економік у сукупному виробництві ВНД індустріально розвинених країн характеризують дані, наведені у табл. 12.3.

Таблиця 12.3

**Частка національних економік у сукупному виробництві ВНД
індустріально розвинених країн, %**

Країна	1950 р.	1970 р.	Країна	1950 р.	1970 р.
США	58,3	47	Японія	3,1	9,4
Велика Британія	8,6	5,8	Всього	81,7	77,9
Франція	6,3	7,2	Інші	18,3	22,1
ФРН	5,4	9			

Дослідження проблематики економічної інтеграції. У 1950–1960-ті рр. основну увагу дослідники приділяють питанням *міжнародної торгівлі, митних союзів,*

міжнародних інвестицій як факторів ефективності й максимізації добробуту країн, задіяних у системі економічної інтеграції. Найвідомішими дослідниками проблем інтеграції є **Дж. Вайнер, Дж.-Е. Мід, Р. Ліпсі, Я. Тінберген, Т. Скітовскі, Б. Баласа, Г.-К. Мюрдаль**.

Джейкоб Вайнер (1892–1970) у праці «Проблеми Митного союзу» (1950) досліджував вплив митних союзів на торгівлю між країнами з погляду зростання добробуту країн, що інтегруються за рахунок спеціалізації виробництва на основі принципу порівняльних переваг, обґрунтованого Д. Рікардо. Він довів, що зростання торговельної активності підвищує добробут за умови, коли внутрішнє виробництво заміщується значно нижчими витратами імпорту з країн-партнерів. Дешевим імпорт може бути у зв'язку зі скасуванням тарифів. Чим більш конкурентними є структури виробництва країн-учасників, тим вищою є імовірність підвищення добробуту в результаті утворення Митного союзу. Для оцінки ефективності Митного союзу вчений ввів поняття *потокостворювального ефекту інтеграції* (скасування обмежень у взаємній торгівлі між країнами-учасницями, що позитивно впливає на країну і світову торгівлю загалом) та *потоковідвертаючого ефекту інтеграції* (скорочення торговельних зв'язків із «третіми» країнами, переорієнтація їх на партнерів по угрупованню, що негативно впливає на світову торгівлю).

Джеймс-Едуард Мід (1907–1995) у працях 1950-х рр. «Теорія міжнародної політики: платіжний баланс», «Проблеми економічного союзу», «Теорія митних союзів» аналізував митні союзи і тарифи під кутом зору економіки добробуту. Він висвітлює можливі конфлікти між підтримкою балансу зовнішньої торгівлі та забезпеченням рівноваги сукупного попиту і сукупної пропозиції в умовах фіксованого валютного курсу. Зазначав, що зрушення в потоках інвестицій у межах однієї країни і всього міжнародного ринку капіталів мають суттєві відмінності. У першому випадку відбувається розподіл капіталу країни між галузями її господарства, тоді як у другому спостерігається міжнародна алокація капіталу. Отже, спільний ринок забезпечує повну мобільність усіх факторів виробництва. Дж. Мід дійшов висновку, що свобода переміщення факторів виробництва є вигідною для країн-учасниць, оскільки вона знижує відносний ступінь рідкості цих факторів. У підсумку зазначав, що в будь-якому разі опосередкована дія на добробут країн спостерігатиметься тією мірою, якою потоки факторів виробництва замість потоків товарів.

Гуннар-Карл Мюрдаль¹ (1898–1987) представник шведської школи. У праці «Міжнародна економіка: проблеми і перспективи» (1956) характеризує економічну інтеграцію середини 50-х рр. ХХ ст. як реалізацію давнього ідеалу досягнення рівних можливостей та подолання світових конфліктів. На думку вченого, міжнародна економічна інтеграція набуватиме дедалі більших позитивних рис за умови, якщо буде усвідомлено її необхідність і якщо буде створено «базис міжнародної солідарності». Також Г. Мюрдаль вважає, що міжнародні економічні відносини мають і можуть підлягати регулюванню засобами політики.

Концепція міжнародної економічної інтеграції Г. Мюрдаля ґрунтується на аналізі кумулятивного причинного зв'язку, тобто взаємозалежності всіх факторів у соці-

¹ Лауреат Нобелівської премії з економіки 1974 р.

альній системі. Це означає, що будь-яка зміна в окремому факторі викликає зміни в інших. Отже, завдяки процесу взаємодій система отримує імпульс до руху в напрямі початкових змін, але ці зміни з часом значно поглиблюються.

Бела Баласса (1928–1991) у праці «Теорія європейської інтеграції» (1962) доводив, що між розширенням конкурентного ринку та отриманням економії на масштабі не має суперечностей, оскільки є можливість співіснування значної кількості ефективно функціонуючих виробничих одиниць. Інтеграція усуває будь-які бар'єри проти конкуренції, регулює ринок через погодження політики урядів у певних сферах економічної діяльності. Зростання конкуренції може стимулювати дослідницьку діяльність, спрямовану на розроблення нових видів продукції й удосконалення виробничих технологій. Економічна інтеграція сприяє поширенню знань та інформації, розширюючи тим самим доступ усіх виробників до нових товарів і технологій, що випускаються іншими країнами-партнерами.

Б. Баласса є розробником *п'ятиетапної схеми інтеграції*. На першому етапі утворюються зони вільної торгівлі, в яких усуваються внутрішні експортно-імпорتنі тарифи і квоти. На етапі митного союзу запроваджується загальний зовнішній тариф. На третьому етапі загального ринку забезпечується вільний рух усіх факторів виробництва. На етапі економічного союзу в усіх країнах здійснюється однотипна економічна політика. П'ятий етап – етап повної економічної інтеграції – передбачає запровадження єдиної валюти, уніфікацію економічної політики і створення недержавних інститутів економічного регулювання.

Річард Ліпсі (1928 р. н.) зазначав, що ефект зростання добробуту від створення Митного союзу має залежати від співвідношення частки у внутрішньому споживанні товарів, які виробляються всередині країни, і товарів, що імпортуються з країн, які не входять до союзу. За решти рівних умов, чим вищою у споживанні є частка місцевої продукції і чим нижча частка імпорту з країн – нечленів союзу, тим більша ймовірність підвищення добробуту в результаті створення митного союзу.

Ян Тінберген¹ (1903–1994) у праці «Формування світової економіки» (1962) стверджував, що збільшення величини Митного союзу підвищить ймовірність позитивного впливу на добробут його учасників. Граничним випадком тут є включення всіх країн світу до Митного союзу, що, по суті, означає перехід до цілком вільної торгівлі.

Т. Скитовські (1910–2002) у праці «Економічна теорія і східноєвропейська інтеграція» (1958) досліджував взаємозумовленість між економічною інтеграцією, конкуренцією та технічним прогресом. На його думку, економічна інтеграція створює умови для ефективнішої конкуренції. Збільшення кількості підприємств та відкриття кордонів між країнами сприяє послабленню монополістичних й олігополістичних ринкових структур в окремих країнах.

Загалом у працях Дж. Вайнера, Дж.-Е. Міда та Р. Ліпсі та інших науковців участь країни в Митному союзі, що веде до розширення зовнішньої торгівлі, розглядалася як засіб зменшення деструктивної дії її власних тарифів.

¹ Лауреат Нобелівської премії з економіки 1969 р. разом із Р. Фішером.

12.1.4. Вплив НТР на розвиток світового господарства та національні економіки. Інституціональні соціально-індустріальні технократичні теорії

Упродовж 50–80-х рр. ХХ ст. науково-технічний прогрес перетворився на головний і визначальний фактор розвитку економіки та суспільства, започаткував якісно новий інноваційний тип економічного зростання. Так, у США за період 1896–1953 рр. фактор технічного прогресу забезпечував 33% економічного зростання, наприкінці 70-х рр. ХХ ст. цей показник досягнув 70%.

Розвиток світового господарства в 1950–1960-х рр. відбувався в умовах сучасної науково-технічної революції (СНТР, або Третьої НТР), її пролонгації в 1970-х рр. у сучасну науково-технічну і технологічну революцію (СНТТР, або Четверту НТР), а на рубежі 70–80-х рр. ХХ ст. – в інформаційну НТР (сформувався V технологічний уклад і почалося формування VI технологічного укладу).

Розвиток НТР охопив усі сфери економіки, нові техніко-технологічні відкриття та впровадження: комплексну автоматизацію і розвиток галузей із виробництва засобів автоматизації, нові тенденції в машинобудуванні (виокремлення загального машинобудування, електротехнічного та транспортного, хімізація економіки з лідерством нафто-хімічної промисловості, напівпровідників, мікропроцесорів в мікроелектроніці, мікрокомп'ютерів, операційних систем для мікрокомп'ютерів і засобів візуалізації, лазерної техніки, оптико-волоконні технології, роботобудування, освоєння космічного простору і виникнення космології, створення у 1969 р. компанією «ARPA» Міністерства оборони США електронної комунікаційної системи ІНТЕРНЕТ (єдиного світового інформаційного простору), розвиток інформаційних технологій та комунікаційної інфраструктури (системи передач). Впровадження досягнень СНТР у сільському господарстві забезпечило перехід до масової механізації, хімізації, електрифікації, використання мікробіології та генної інженерії для вдосконалення сільськогосподарських технологій. Наука перетворилася в самостійну галузь економіки. Збільшилися видатки у національному доході на фінансування наукових досліджень і експериментально-конструкторських розробок (НДЕКР) або науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Зросло значення фундаментальних досліджень. Актуалізувалася проблема масової освіти. У 1970-х рр. частка державних видатків на освіту в ВВП індустріальних держав зросла до 5,5%.

Під впливом сучасної науково-технічної революції (СНТР) завершилася індустріалізація в усіх сферах господарства, в індустріально розвинених країнах формувалися ознаки нової постіндустріальної економіки. Процес переходу до наукомістких складних технологій (інформаційних, ресурсозберігаючих, біотехнологічних тощо) отримав у західній літературі назву «*деіндустріалізація*».

Почалося масове впровадження наукових досліджень і експериментально-конструкторських винаходів. В індустріальних країнах витрати на НДЕКР становили 2–2,5% у валовому внутрішньому продукті, за 1950–1970-ті рр. вони зросли у США в 2 рази, Японії – у 7,6, ФРН – у 3,7, Великій Британії – 1,6, Франції – в 4,25 рази. З'явилися науково-виробничі комплекси – територіальні об'єднання корпорацій з науково-дослідними лабораторіями, створені та фінансовані державним

і приватним капіталом для випуску нової продукції. Значні кошти вкладали в аерокосмічну, електротехнічну, приладобудівну, хімічну промисловість, транспортне машинобудування, використовували на військові потреби. У цих галузях зосереджувався інтелектуальний потенціал – понад 80% вчених, інженерів, техніків. Значну увагу приділяли фундаментальним дослідженням.

Провідні світові країни стали на шлях створення національного науково-технічного потенціалу та формування науково-технічної політики.

У США в 1960 р. витрати на науково-технічний розвиток становили 2/3 від загальних витрат розвинених індустріальних країн, у 1970 р. випереджали ФРН у 7 разів, Велику Британію – в 11, Японію – у 7,2 разу. Джерелами фінансування були асигнування з державного бюджету, кошти фірм, ВНЗ, некомерційних дослідних організацій. У 1970 р. на американські корпорації працювало 15 тис. наукових лабораторій. Університети і коледжі витрачали на НДЕКР 9–10% від обсягу коштів своїх бюджетів. Нараховувалося 120 науково-промислових комплексів. Найбільшими з них були Кембриджський, Каліфорнійський, Мічиганський. У 1950-х рр. адміністрація США створила механізм цільового фінансування та управління НДЕКР. Одним з напрямів економічної думки стало вироблення концепції «людського капіталу».

Франція за масштабами технічного оснащення та впровадження нових технологій посідала одне з перших місць у світі. Упродовж 1958–1968 рр. частка витрат на НДДКР у ВВП зросла із 1,15 до 2,13%, держава фінансувала 72% від загальної суми. Середньорічні темпи витрат на НДДКР становили 18,5%, у тому числі на фундаментальні дослідження – 20%.

У ФРН в 1950-х рр. основою НТП були іноземні інвестиції та патенти, що дало змогу спрямувати капітали на оновлення основного капіталу. У 1960-х рр. інноваційна політика базувалася на розвитку власних досліджень (80% у 1960 р.) та модернізації технічної бази.

Велика Британія відставала від США, Німеччини, Франції та Японії за рівнем освіченості робочої сили, технічним оснащенням та масштабами впровадження нових технологій у промисловість.

Особливістю Японії було впровадження зарубіжного науково-технічного досвіду. За 1951–1970-ті рр. впроваджено 15 тис. імпортих патентів і ліцензій. Частка продукції, що вироблялася на їх основі, становила 10% від загального обсягу промислового виробництва. Поступово Японія перейшла до власної науково-технічної бази.

Науково-технічний прогрес став важливим об'єктом дослідження економічної думки. Слід зазначити, що класична політична економія в контексті теорії факторів виробництва трактувала розвиток науки і техніки як функцію капіталу. Проблеми НТП були поза увагою неокласиків у першій половині ХХ ст. З'явилися лише дослідження Й. Шумпетера, М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва.

У 1950–1970-х рр. сформувалася нова економічна дисципліна – економічна теорія технологічних змін. Американський вчений **Р.-М. Солоу** за працю «Технічні зміни та функція сукупного виробництва» (1957), в якій обґрунтував провідну роль технології в системі факторів виробництва, отримав у 1987 р. Нобелівську премію.

Найбільший внесок у дослідження впливу науково-технічного прогресу на розвиток економіки зробили представники інституціонального напрямку економічної думки, сформувавши соціально-технократичні теорії індустріального і постіндустріального суспільства. Їх методологічною основою є принцип еволюційно-прогресивістського технологічного детермінізму, основи якого закладені у працях Т. Веблена, ідеї глобальної НТР і трансформаційних змін.

Теорії індустріального суспільства¹. Основоположник американських концепцій НТР **Пітер-Фердинанд Друкер** (1909–2005), проаналізувавши розвиток американської економіки першої половини ХХ ст., зробив висновок, що **соціально-економічними наслідками Другої промислової революції є формування індустріальної системи і перехід до індустріального суспільства.** У працях «Майбутнє індустріальної людини» (1942), «Теорія корпорації» (1946), «Великий бізнес» (1947), «Нове суспільство. Анатомія індустріального ладу» (1949) вчений визначив якісні характеристики індустріальної системи, ввів у науковий обіг поняття «друга промислова революція», «глобальна промислова революція», «суспільство організацій», «нова індустріальна держава», «індустріальне суспільство».

За П.-Ф. Друкером економічний розвиток у першій половині ХХ ст. відбувався на основі **Другої промислової революції**, складовими якої є *масове потоково-конвеєрне виробництво* («фордизм»), *наукова організація праці* («тейлоризм»), *технологія* як культура виробничих і соціальних зв'язків між людьми у великих організаціях (а не система працюючих машин), *науковий менеджмент* – теорія організації та розвитку ефективного, динамічного промислового колективу великої корпорації. Виник новий тип корпорацій-організацій, розвиток яких визначають використання досягнень Другої НТР, диверсифікація і масовість виробництва. Процес корпоратизації економіки формує *суспільство організацій* – сукупність багатьох незалежних організацій із власними функціями, завданнями і соціальною відповідальністю, сприяючи глобальному характеру Другої НТР. Індустріальну економіку характеризують зростання продуктивності праці, заробітної плати та зайнятості, ринку товарів довгострокового користування (автомашин, будинків тощо) на основі масового споживчого кредиту, формування суспільства масового споживання. На думку вченого, індустріальне суспільство має два різновиди: капіталістичне вільне та соціалістичне «рабське». Прогнозуючи економічну трансформацію, вчений виробив концепцію суспільства знань, в якому основним фактором виробництва є знання (інформація).

У 1969 р. П.-Ф. Друкер видрукував книгу «Епоха перериву поступовості», в якій сформулював **технологічну теорію НТР.** Основа майбутнього розвитку – ситуація «перериву поступовості» – якісних змін, змістом яких є: 1) технологічні зміни, що визначають продуктивність факторів виробництва та їх комбінації, вплив інновацій на ринки факторів виробництва, наукову організацію праці; 2) деконцентрація виробництва і відновлення масового приватного ризикового інноваційного підприємництва, на протигагу корпораціям-гігантам; 3) ефективне управління великими корпораціями шляхом децентралізації ухвалення рішень і розвиток внутрішнього

¹ Поняття «суспільство індустріалізму» вперше використав французький філософ і соціолог ХІХ ст. К.-А. Сен-Сімон. На початку ХХ ст. американський інституціоналіст Т. Веблен проголосив перехід до нового суспільства – індустріальної республіки з владою технократії.

підприємництва; 4) приватизація власності; 5) перехід від закритої національної до світової економіки. У *теорії великої та «хворої» держави* П.-Ф. Друкер доводив, що лише бізнес як соціальний інститут здатний забезпечити економічний розвиток. Необхідно розірвати злиття корпорацій і держави. Завдання останньої – приватизувати свою власність і сприяти приватному бізнесу.

Найбільші наукові досягнення інституціоналізму пов'язані з ім'ям видатного американського вченого **Джона-Кеннета Гелбрейта** (1908–2006). Він написав понад 40 праць, найбільше визнання мають «Американський капіталізм. Теорія урівноважуючої сили» (1952), «Великий крах» (1955), «Суспільство достатку» (1958), «Нова індустріальна держава. Есе про американську економічну систему» (1967), «Економічні теорії та цілі суспільства» (1973), «Епоха невизначеності» (1976), «Справедливе суспільство» (1996). Вченому належить важлива роль у розробленні політики «нових рубежів» президента Дж. Кеннеді.

Дж.-К. Гелбрейт вважає, що неокласика та неокейнсіанство не описують наявну економіку, тому функцією наукової економічної теорії є «прагнення зрозуміти реальне становище речей»¹. **Вчений створив власну теорію економічного розвитку ринкової економіки, яку він називає загальною теорією економічної системи, або загальною теорією високого рівня розвитку. Визначальним у його теоретико-аналітичних поглядах у 1950–1960-х рр. є таке.**

Теорія трансформації. Сучасна економічна система характеризується еволюційним оновленням, спонтанною трансформацією та наявністю механізму стихійного саморегулювання ринкової економіки. Механізм трансформації формують економічні, соціальні, політичні, психологічні й морально-етичні фактори. Джерелом і вирішальним фактором трансформаційних зрушень є НТР та організація. Вони визначають розвиток основних структурних елементів економічної системи: ринку, держави, корпорації, профспілок, фінансових інституцій. Індустріальне суспільство – це співіснування двох систем: *планувальної*, якою управляють найбільші корпорації, та *ринкової* з переважанням вільної конкуренції. У США це співвідношення становить приблизно 1000 корпорацій і 12 млн. дрібних фірм у сільському господарстві, сфері послуг, торгівлі, будівництві. Обидві системи прагнуть до контролю економічного середовища, проте лише планувальній системі вдається підпорядкувати економіку і державу, ринкова – пристосовується. Держава перетворюється на інструмент макроекономічного контролю корпорацій над цінами і ринками промислових товарів.

Результатом трансформаційних перетворень є процес перетворення індустріального суспільства в нове індустріальне суспільство. Майбутнє індустріального суспільства – це *конвергенція (зближення) капіталізму і соціалізму: формування* однакової технологічної структури, системи організації (менеджменту) та планування, державного регулювання економіки.

Нова економічна теорія технічного прогресу наголошує на значенні інвестицій у нову капіталоемну техніку як рушія виробничого прогресу, одночасно визначає нові ознаки НТР: організованість і планованість, служіння техноструктурі

¹ Гелбрейт Дж.-К. Экономические теории и цели общества / Дж.-К. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1979. – С. 32, 54–55.

корпорацій, а не споживачу, негативний вплив на стан зайнятості (витрати капіталу на машини більш стабільні та надійні, ніж на робочу силу) та екологію, формування «споживчого психозу». Тому технічний прогрес необхідно оцінювати та контролювати з боку суспільних сил.

Важливою складовою НТР є інвестиції в людину, які нематеріальні та не піддаються оцінюванню, потребують ґрунтовного вивчення наукою. Інвестиції в освіту дітей стають головною метою людини та суспільств. Формується новий клас найманих спеціалістів, що є головним соціальним досягненням суспільства. Завдання держави – сприяти духовному та інтелектуальному розвитку людини.

На думку вченого, сучасний рівень НТР сприяє вирішенню проблем виробництва, залишається вирішити проблему розподілу. Формується нова класова структура, вирішальною силою стає *клас освічених*, складовою якого є техноструктура. Зникає конфлікт між бідними і багатими, виникає новий – між класом освічених та неосвічених і малоосвічених. Однак в індустріальному суспільстві панують суспільні інтереси, тому бідність та класові антагонізми притаманні лише сфері дрібного виробництва.

У *теорії урівноважуючої сили* вчений стверджував, що регулятором або урівноважуючою силою сучасної ринкової економіки є наявність двох монополій – продавців і покупців, що створює двосторонню монополію (білатеральну модель шляхом правових угод). Корпорації взаємодіють як продавці та покупці, їхню владу на ринку праці нейтралізують профспілки, на аграрному ринку – політика держави. Урівноважуюча сила звільняє суспільство від конкуренції, панування монополій. Чим більше зростання урівноважуючої сили, тим більшою є здатність економіки до автоматичного саморегулювання. Завдання держави – підтримка центрів сили, вона зобов'язана втрутитися, якщо економічна рівновага є недостатньою: попит перевищує пропозицію, пропозиція перевищує попит, створюється абсолютна монополія покупця або продавця. Держава і корпорація є двома незалежними силами, які плідно співпрацюють. Учений висунув положення про стабільність «планувальної» системи лише за умов суспільного контролю, що реалізується в державному регулюванні.

У 1970-х рр. під впливом кризових потрясінь Дж.-К. Гелбрейт у *теорії нової експлуатації та нового імперіалізму* зробив висновок, що розвиток НТР є джерелом експлуатації та нерівності, оскільки сприяє зростанню економічної ролі техноструктури великих корпорацій, діяльність яких підпорядковує суспільні інтереси приватним, створює системи експлуаторських відносин (споживачів, жінок-домогосподарок, підприємців з боку корпорацій, країн, що розвиваються, та державних коштів тощо). Держава виступає як виконавчий комітет техноструктури, їхня спільна політика щодо країн, що розвиваються, є новим імперіалізмом. Профспілки разом з корпораціями експлуатують ринковий сектор і країни «третього» світу. У *концепції епохи невизначеності* вчений наголосив на непередбачуваності наслідків НТР. Він розглядав проблеми боротьби із засиллям бюрократії, розширення соціальних програм, системи перенавчання осіб, які втратили роботу, боротьби з голодом і бідністю.

Американську концепцію НТР продовжила *теорія кібернетичної революції*, викладена у «Маніфесті троїстої революції» (1964) групою американських учених на чолі з **Робертом Тіболдом** (1929 р. н.). У дослідженні обґрунтовані такі залежності. Організація виробництва великими корпораціями на основі автоматичних ліній, що

управляються кібернетикою, приводить до заміни трудомістких процесів капіталомісткими, зростання чисельності безробітних і бідності, скорочення споживчого попиту населення при паралельному нарощуванні товарної маси, як наслідок, до світової кризи перевиробництва, зростання надлишкових потужностей і соціального вибуху. Отже, виникає ситуація, коли достаток, а не рідкісність благ стає основною проблемою економіки й економічної науки. Автори «Маніфесту...» пропонують реформування системи розподілу шляхом заміни *принципу «право на працю» «правом на дохід»*. Завданням держави є, по-перше, стимулювання та контроль за темпами кібернетизації, по-друге, вирішення проблеми безробіття і створення суспільства «повної незайнятості» або «суспільства дозвілля» за допомогою прямого оподаткування і переходу до великих бюджетних дефіцитів, активізації громадських робіт, сприяння будівництву дешевого житла, перекваліфікації безробітних, інвестування корпорацій тощо. Інфляцію можна подолати автоматично – за рахунок збільшення товаропотоків¹.

У 1960-х рр. XX ст. найвідомішою теорією еволюційного розвитку людства була **теорія стадій економічного зростання Волта-Вітмена Ростоу** (1916–2003), сформульована у працях «Процес економічного зростання» (1957), «Стадії економічного зростання. Некомуністичний маніфест» (1960) і «Політика і стадії зростання» (1971). Вчений наголошував, що процес індустріалізації та формування індустріального суспільства є обов'язковою стадією людського розвитку. За основу класифікації (типологізації) стадій економічного зростання були запропоновані: рівень розвитку техніки, галузева структура господарства, частка виробничого нагромадження у національному доході, структура споживання. Забезпечують прогрес або зростання шість схильностей людини: до споживання, народження дітей, науки, використання науки в економіці, нововведень, матеріального прогресу.

Перша стадія – традиційне суспільство з примітивною ручною технікою, рутинною працею, переважанням сільського господарства (75% зайнятого населення), ієрархічно структурованим суспільством й непродуктивним використанням національного доходу.

Друга – суспільство в перехідному стані, створення передумов для злету. Його характеризують утворення централізованих національних держав, поява нових типів завзятих людей, які прагнуть прибутків і беруть на себе ризик, виникнення ринкових інститутів (зокрема банків та обробної промисловості), зростання інвестицій.

Третя – стадія злету, коли сили економічного прогресу зростають і починають домінувати в суспільстві: інтенсивно зростають інвестиції, збільшується обсяг суспільного продукту на одну особу, покращується якість життя, пришвидшуються темпи впровадження нової техніки в промисловості й сільському господарстві, закладаються передумови до стійкого (хоча і циклічного) зростання. Такий розвиток спершу охоплює галузі-лідери, а потім поширюється на всю економіку. Для автоматичного зростання необхідне збільшення частки виробничих інвестицій у національному доході (як мінімум, від 5% до 10%), стрімкий розвиток одного або декількох секторів промисловості, політична перемога прихильників модернізації економіки над захисниками традиційного суспільства. Чіткої періодизації цієї стадії немає, по-

¹ История экономических учений: (современный этап) : учеб. / под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 488–489.

заяк у різних країнах вона проходила по-різному, починаючи від останніх десятиріч XVIII ст. (Велика Британія) і до 1860 р.

Четверта – стадія руху до зрілості, або індустріальне суспільство, характеризується як тривалий процес економічного прогресу збільшенням інвестицій до 10–20% національного доходу, урбанізацією, зростанням частки кваліфікованої праці, зосередженням важелів управління промисловістю в руках менеджерів, удосконаленням техніки, поширенням нової технології на всю сферу господарської діяльності, більш швидким зростанням продукції порівняно зі зростанням населення. На думку В.-В. Росту, індустріальне суспільство утверджувалося у другій половині XIX ст. – першій половині XX ст. (у Великій Британії – в 1850 р., у США – в 1900-х рр., на початку XX ст. – у Франції та Німеччині, в 1950-х рр. – у Росії та Канаді).

П'ята – стадія високого масового споживання. Її найбільш характерними рисами є швидкий і постійний прогрес усіх галузей господарства, випуск товарів довгострокового користування, зрушення від пропозиції до попиту, від виробництва до споживання. Такого рівня досягла економіка США, Західної Європи та Японії у 60-х рр. XX ст. *Шоста – стадія пошуку якості життя*, орієнтація на духовний розвиток людини.

Європейські концепції НТР та індустріального суспільства характеризують положення про визначальну роль нагромадження інвестицій та технізації виробництва в індустріальному суспільстві, негативні наслідки та необхідність контролю за ходом НТР.

Французький соціолог **Ж. Фурастьє** (1907–1990) у праці «Велика надія XX ст. Прогрес технології, прогрес економіки, прогрес суспільства» (1948) виокремив в історії людства дві стадії: *період традиційного суспільства* (від неоліту до 1750–1800 рр.) і *період індустріального суспільства* (від 1750–1800 рр. до сучасності).

Авторами так званої **фабрично-заводської концепції НТР** є французькі вчені **Жак Еллюль**, **Серж Малле** та **Ален Турен**. Вони розглядали науково-технічний прогрес як природний перехід від маломеханізованого виробництва з універсальними машинами (фаза «А») до суцільної механізації (фаза «В») і автоматизованого виробництва (фаза «С»). Умовами прогресивного розвитку є нагромадження капіталу (нарощування інвестицій у машини, техніку та устаткування кожного робочого місця). НТР є прямим продовженням великого і капіталомісткого машинного фабрично-заводського виробництва.

Жак Еллюль (1912–1994) у **концепції «технологічного суспільства»** стверджував, що розвиток техніки визначає цивілізацію сучасного суспільства, панує над суспільством і людиною, зумовлює соціальні, політичні й економічні зміни. Вчений зазначав, що техніка – це не лише машини і технології, вона панує в усіх сферах людської діяльності та охоплює такі елементи: *економічну техніку* (пов'язану з виробництвом), *техніку організації* (комерційну і промислову діяльність, державу, міліцію, військову справу), *людську техніку* (медицину, генетику, пропаганду тощо). Техніка як вирішальний фактор економічного розвитку визначає перехід: а) від індивідуального підприємництва до економіки корпорацій; б) від ліберальної економіки до державного регулювання; в) від ринкової до планової економіки, але без вад соціалістичного устрою. У технологічному суспільстві під впливом НТР посилюються

тенденції до монополізації економіки, технократизму та бюрократизації, подолати які спроможні демократичні інститути та традиції. Сучасне технологічне суспільство охоплює дві системи: корпоративну (капіталістичну) та планову (соціалістичну), проте планова економіка, на думку вченого, авторитарна і не здатна забезпечити майбутнє людства.

Французький соціолог **Раймон Арон** (1905–1983) у працях «18 лекцій про індустріальне суспільство» (1962), «Три нариси про індустріальну епоху» (1966) виклав свою концепцію впливу НТР на розвиток індустріального суспільства.

Вчений вважав першим раннім етапом індустріального суспільства капіталістичний тип економіки («чистий капіталізм»). Його ознаки – приватна власність на засоби виробництва, децентралізоване регулювання економіки, поділ суспільства на власників засобів виробництва і найманих робітників, максимізація прибутку як рушія виробництва, циклічні коливання економіки.

Під впливом НТР капіталістичне суспільство трансформується в індустріальне (реальний капіталізм), для якого характерні велика промисловість, технологічний поділ праці, нагромадження капіталу, концентрація працівників. Р. Арон виокремлює *два типи індустріального суспільства: капіталістичне й радянське*, різниця між якими полягає у формі власності на засоби виробництва і способах регулювання економіки. Одночасно він аналізує *процес зближення (конвергенції) капіталізму та соціалізму*, оскільки, по-перше, на Заході вже наявна так звана колективна власність, що виникла в результаті націоналізації після Другої світової війни, по-друге, прибуток – це категорія, притаманна будь-якому індустріальному суспільству, а не тільки капіталізму, по-третє, і в плановому, і в капіталістичному суспільстві зберігається різниця індивідуальних доходів, головним джерелом якої є різний рівень заробітної плати.

Теорії постіндустріального та інформаційного суспільства формуються і розвиваються у 60–80-х рр. ХХ ст. Термін «постіндустріалізм» вперше використав англійський соціолог **А. Пенті** на початку ХХ ст. для визначення стану суспільства після індустріального. Поняття «постіндустріальне суспільство» вжив американський соціолог **Девід Пісмен** (1909–2002) в 1958 р. як протиставлення попереднім стадіям розвитку. В 1959 р. американський соціолог **Денісл Белл** (1919–2011) використав цей термін у виступі на міжнародному семінарі в м. Зальцбурзі як протиставлення марксизму. Впродовж 1960-х рр. у низці статей він сформував основні положення концепції постіндустріального суспільства. В 1969 р. вийшли друком праці **Р. Арона** «Розчарування в прогресі. Діалектика сучасного суспільства» і **А. Турена** (р. н. 1925) «Постіндустріальне суспільство», у 1970 р. – книга **Ж. Фурастье** «Відкритий лист до чотирьох мільярдів людей». В 1973 р. вийшла праця **Д. Белла** «Настання постіндустріального суспільства. Досвід соціального прогнозування». Ці дослідження утвердили в економічно-соціологічній думці теорію постіндустріального суспільства/цивілізації та економіки.

Австрійсько-американський учений **Фріц Махлуп** (1902–1983) у праці «Виробництво і розподіл знань у Сполучених Штатах» (1962) зробив висновок, що до ВВП входить вартість проданих на ринку інформаційних товарів і послуг, ввів **поняття «індустрія знань»**, що охоплює п'ять секторів інформаційної діяльності у суспіль-

стві: освіта, наукові дослідження і розробки, засоби масової інформації, інформаційні технології та інформаційні послуги.

У 1969 р. П.-Ф. Друкер у книзі «Епоха перериву поступовості» сформулював **теорію суспільства знань**. На думку вченого, **нове знання стало центральним економічним ресурсом і забезпечує зростання продуктивності, тому нова економіка формується як економіка знань, сфера, що продукує та поширює інформацію, – як індустрія знань, а суспільство – як суспільство знань** (Knowledge Society). Відбувається процес формування «людського капіталу» і нового працівника, якого П.-Ф. Друкер характеризує як виробника знань (knowledge worker), здатного ухвалювати рішення в межах своєї компетенції. Суспільство знань – це суспільство організацій (корпорацій, приватних, державних, муніципальних підприємств, університетів, профспілок, партій тощо) та законів, що забезпечують права працівників. Завданням економічної науки є вироблення ефективних теорій інновацій та організацій.

М. Порат і М. Рубін (США) у праці «Інформаційна економіка: розвиток і вимір» (1978) виокремили *первинний і вторинний сектори інформаційної економіки*. У 1980 р. у США 48% зайнятих працювали у сфері інформаційних технологій, а у сфері послуг – 30%.

В основі теорій постіндустріального суспільства лежать **концепція «структурних зрушень»** розроблені англійським економістом **Коліном Кларком** (1905–1989) у працях «Економіка 1960 року» (1942) і «Умови економічного прогресу» (1947) та французьким соціологом **Жаном Фурастьє** (1907–1990) у працях «Велика надія ХХ ст.» (1948), «Велика метаморфоза ХХ ст.» (1961) та інших у межах футурології (науки про майбутнє¹). Вчені стверджували, що під впливом НТР відбуваються структурні зрушення. Всі види економічної діяльності, що враховуються ВВП, були поділені за такими критеріями, як відсоткова частка виробництва та кількість зайнятих в окремих галузях, на три сектори: *первинний – добувний* (сільське господарство, лісництво, рибальство, гірничодобувна промисловість), *вторинний – індустріальний* (обробна промисловість, будівництво), *третинний – сфера послуг* (транспорт, рекреація, торгівля, фінанси, кредит, банки, страхування, охорона здоров'я, освіта, наука, управління, операції з нерухомістю). Переважання того чи іншого сектору в економіці є основою трьох стадій розвитку виробництва: аграрного, промислового (індустріального), сфери послуг. Для третьої стадії характерні насичення ринку промисловими товарами, зростання зайнятості у сфері послуг, відсутність масового безробіття, державне сприяння розвитку людини. Було зроблено висновок про пришвидшення зростання сфери послуг порівняно з сільським господарством і промисловістю. Така тенденція у майбутньому приведе до *суспільства споживання*, в якому не буде класової боротьби, автоматично вирішуватимуться всі соціальні проблеми. У 1970 р. Ж. Фурастьє у праці «Цивілізація 1995 року» спрогнозував виокремлення *четвертинної цивілізації*, яку характеризував як *цивілізацію дозвілля*, основним змістом дозвілля стане отримання знань.

¹ Назву науки дав німецький політолог Осип Флехтхейм у 1943 р. У праці «Історія та футурологія» визначив футурологію як засіб переборення «старих ідеологій».

Дослідження Д. Белла розкривають такі положення теорії постіндустріального суспільства:

- Заперечення марксистського розуміння періодизації суспільного розвитку, що будується навколо поняття власності та поділяє його на рабовласництво, феодалізм, капіталізм і соціалізм. Заміна його ідеєю розвитку уздовж «осьових ліній», які є основою трьох основних сфер суспільного життя: соціальної структури, політичної організації та культури. Оптимальним є визнання людського розвитку за кількома «осьовими лініями», що визначають економічну, політичну, культурну еволюцію, зокрема уздовж осі «техніка, технологія і знання».

- Змістом **індустріального суспільства** є координація людей і машин для виробництва товарів, нагромадження техніки та капіталів. Індустріальний технологічний спосіб виробництва характерний як для США, так і СРСР, він породжує соціальний контроль і планування економічного розвитку. Перехід до майбутнього постіндустріального суспільства у США завершиться в кінці ХХ ст.

- **Постіндустріальне суспільство є інформаційним.** Фактори, які характеризують перехід до постіндустріального суспільства та визначають його ознаки, такі: перехід від економіки, що виробляє товари, до економіки обслуговування (сервісної); зростає значення теоретичного знання, наука є передумовою нової організації та структури суспільства, університети і наукові організації стають головним інститутом суспільства; машинна технологія змінюється інтелектуальною технологією, плануванням і контролем за технологічними змінами; у соціальній структурі класовий поділ поступається професійному, визначається принципом знань і кваліфікації, панує професійна та технічна праця, конфлікт проявляється у зіткненні між фахівцем і тим, хто немає достатньої кваліфікації; у політиці та економіці панує *меритократія* – нова еліта з усіх соціальних верств, яка має найбільші заслуги перед суспільством і прийшла на зміну технократії. Особливістю представників меритократії є високий інтелектуальний коефіцієнт (IQ) і здатність вирішувати складні інтелектуальні завдання, що на 40–80% передається генетично. Для завершення переходу до постіндустріального суспільства необхідні збереження та передача інформації в інтерактивному режимі, перехід до комп'ютеризації, дистанційної системи загальнодоступної та обов'язкової освіти; злиття виробника і споживача, організація їхньої роботи в домашніх умовах шляхом створення «командних пунктів».

- Аналіз економіки США показує, що складності трансформації в майбутнє постіндустріальне суспільство пов'язані з: 1) посиленням політичного впливу на економіку; 2) втратою приватною власністю соціальної ролі визначення функції людини; 3) пануванням великих корпорацій, принцип діяльності яких – капіталістична технократична раціональність і ефективність, а також технологічна політика, вони створюють загрозу природі та суспільству, суперечать інтересам американського суспільства та країн, що розвиваються, а створені ними матеріальні блага не здатні забезпечити самоутвердження людини; 4) конфліктом між новою соціальною структурою, яку представляють технократи і вчені, та новою культурою суспільства – «антибуржуазною» за змістом, що проповідує бажання особистої насолоди та самоцінності; 5) конфронтацією панівної технократії та меритократії, яка зароджується. Отже, необхідний державний контроль за технологіями, інноваціями та бізнесом.

Значний внесок у розвиток теорій суспільства майбутнього зробив американський соціолог **Елвін Тоффлер** (1928 р. н.) у працях 1970–1990-х рр., зокрема «Футурошок» (1970), «Доповідь про екоспазм» (1975), «Третя хвиля: від індустріального суспільства до гуманнішої цивілізації» (1980), «Передбачення та передумови» (1983), «Метаморфози влади» (1990). **Він створив теорію «суперіндустріального суспільства» (пізніше використовував поняття «постіндустріальне суспільство»), методологічною основою якої була концепція періодизації людської еволюції, що отримала назву «трьох хвиль (перемін)», у розробці якої брали також участь Д. Белл й В.-В. Ростоу.**

Е. Тоффлер у своїх працях виокремив такі моменти:

- Розвиток людської цивілізації відбувався трьома хвилями, критерієм визначення яких є технологічні аспекти організації суспільного виробництва, їх домінування над класовою структурою відповідних суспільств. Змістом першої хвилі, що почалася приблизно 10 тис. р. тому назад, є створення аграрної (доіндустріальної цивілізації). Друга хвиля цивілізації почалася в XVI ст., у ході промислової революції утвердилася індустріальна цивілізація. Третя хвиля зародилася у другій половині XX ст. під впливом НТР і привела або приведе до формування постіндустріальної технологічної цивілізації. *Перехід до нового суспільства відбуватиметься у ході революції влади, основним чинником якої будуть теоретичні знання.* Створене революцією абсолютно нове суспільство знищить голод, хвороби, створить дивні можливості для розквіту індивідуальностей, задоволення психологічних потреб тощо.

- **Постіндустріальну цивілізацію характеризують:** зниження темпів і рівномірніше економічне зростання; домінування сфери послуг, перехід від «кількості» до «якості» життя, від суспільства масового споживання до пошуку шляхів якісного вдосконалення умов життя людини; нові види енергії: ядерної, сонячної, геотермальної, вітру, хвиль тощо; головний засіб виробництва – наукові знання та інформація, де буде зайнято 55–75% працездатного населення, основний конфлікт – між знанням і некомпетентністю; зниження темпів зростання населення, на зміну класовому поділу соціальної структури приходять професійний; зростання соціальної та просторової мобільності. У процесі переходу до технологічної цивілізації перебуває приблизно 5% людей планети, ще 25% живуть в індустріальному світі, що руйнується нововведеннями, а 70% населення Землі – це представники аграрної епохи. Швидкий розвиток науково-технічного прогресу спричинює *ефект акселерації* – докорінні зміни у структурі економіки та суспільних інститутів, що зумовлюють як позитивні, так і негативні наслідки, зростання ризиків і невизначеності. Тому необхідний суспільний контроль за розвитком техніки і технологій, зокрема за їх використанням корпораціями.

- У структурі корпорацій на зміну технократії і бюрократії приходять **адхократія** – влада тимчасових структур спеціалістів, які керують окремими проектами. Виникло нове загальне стратегічне завдання – гальмування НТР (*моніторинг нововведень*), замість її всебічної підтримки¹.

¹ Історія економічної думки : навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко [та ін.]. – К. : Фенікс, 1996. – С. 379–381.

У 1960–1970-х рр. виникла значна кількість теорій постіндустріального суспільства. Так, **Герман Кан** (1922–1983) у **концепції постцивілізаційного суспільства** стверджує, що постцивілізаційне суспільство буде світом зростаючого достатку, зменшення конкуренції, великих подорожей і контактів, подолання відмінностей між народами. Окремі економічні, екологічні та інші проблеми – це лише «видатки зростання» нової **суперіндустріальної цивілізації**, настання якої на рубежі третього тисячоліття забезпечить щасливе майбутнє людства.

Збігнєв-Казімеж Бжезінський (1928 р. н.) у праці «Між двох віків. Роль Америки в технотронну еру» (1970), виокремлює в системі **технотронного суспільства** три сектори: 1) технотронний, в якому зосереджені нові галузі виробництва, засоби масової інформації, сфера науки; 2) індустріальний, де сконцентровані традиційні галузі, працівники яких добре забезпечені; 3) доіндустріальний, в якому переважають працівники з низькою кваліфікацією, низькими доходами, тому можуть бути соціальні конфлікти, розв'язані шляхом збільшення доходів. У «технотронному суспільстві» переважають сфера послуг, розвиток індивідуальних здібностей людини, доступність освіти, заміна мотиву накопичення особистого багатства «...моральним імперативом використання науки в інтересах людини», ліквідація «персоналізації» економічної влади, тобто втрата власниками капіталу позицій в управлінні виробництвом. Роль організатора виконує еліта «технотронного суспільства» в особі менеджерів, інженерів, учених.

Серед науковців існують різні погляди на теорію і практику постіндустріалізму: перехід від індустріального суспільства до постіндустріального а) почався, б) далеко майбутнє; в) теорія постіндустріалізму є: утопією, складовою теорії індустріалізму, впливовою соціальною метатеорією.

12.1.5. Корпоратизація і транснаціоналізація економіки, їх висвітлення в економічній думці

Упродовж 1950–1970-х рр. корпорація стала домінантною формою організації господарства та управління економічними процесами, корпоратизація – важливим структуроутворювальним чинником розвитку національних економік і світового господарства. Найпоширенішими залишалися традиційні акціонерні товариства, капітал яких формується на основі акціонування і корпоративних облігацій. Виникли так звані S-корпорації, для яких характерним є поєднання рис корпорації та партнерства. Поширилися холдинг-компанії, функція яких полягала в управлінні іншими корпораціями шляхом володіння достатньою частиною їх звичайних акцій. У роздрібній торгівлі створювалися мультидивізійні підприємства – компанії мережевого типу, що здійснювали інтеграцію бізнесу від виробничої діяльності до післяпродажного обслуговування, створювали дилерську систему франчайзингу. Зростало значення консорціумів і нової форми корпорацій – конгломератів. Характерним явищем стало підпорядкування малого та середнього підприємництва великому капіталу за допомогою системи субпідрядів, науково-технічної, фінансової та управлінської допомоги.

Важливим чинником процесу корпоратизації було зростання рівня концентрації, централізації виробництва і капіталу, монополізації під впливом НТР. Мінімальний капітал для створення сучасної корпорації досяг сотень мільйонів доларів. У США процес злиття і поглинання фірм був пов'язаний насамперед з диверсифікацією виробництва. У країнах Західної Європи, Японії важливим чинником була конкуренція, особливо з американськими монополіями.

У **Великій Британії** на початку 1970-х рр. 100 найбільших монополій випускали 40% промислової продукції. В автомобільній промисловості 3 корпорації володіли понад 40% усіх активів галузі, в машинобудуванні 20 корпорацій – 75% активів. Фактичними господарями економіки країни була 31 фінансова міжнародна група. Групу «Морґан-Ґренфілл» контролювала американська «Дж. П. Морґан». Вона включала сім торгово-промислових компаній, вісім інвестиційних трестів і контролювала електромашинобудування. Група «Джардайн Мейтсон енд компані» – «Ґонконґ енд Шанхай бенкінґ корпорейшн» з банком Я. Ротшильда діяла за участю американського капіталу. Вона поширила свій вплив на суднобудування, страхування, банківську справу.

У **Франції** найбільш корпоратизованими були металургійна, нафтова та хімічна галузі. До перших десяти найбільших промислових корпорацій належали п'ять нафтових, три хімічні, одна металургійна й одна транспортна. У 1970 р. 500 монополістичних об'єднань виробляли 60% національної продукції. Десять фінансових груп, у тому числі група банку «Париба», об'єднання родин Ротшильда, Лазара, де Ванделя, Шнейдера, керували 40% майна приватного сектору. Проте рівень монополізації продовжував відставати від США і Німеччини. На початку 1960-х рр. на 84% підприємств працювало до 5 працівників.

У **Німеччині** кількість великих підприємств з чисельністю зайнятих 500 осіб і більше зросла протягом 1950–1960-х рр. до 2,9%. 68 корпорацій з капіталом понад 100 млн. марок контролювали 53,3% основного капіталу всіх акціонерних товариств. Металургійною промисловістю володіли дев'ять корпорацій, хімічною – вісім, автомобільною – шість, видобуванням вугілля займалися три, а залізної руди – чотири корпорації. За рівнем монополізації виробництва і ринку ФРН займала провідне місце в Європі. Разом з цим, тут було майже 100 тис. невеликих і середніх підприємств, спеціалізація яких повністю підпорядковувалася потребам монополій. Так, на «Сіменс» працювало до 30 тис., на Концерн Круппа – 21, на «Даймлер Бенц» – 18 тис. підприємств-постачальників.

У **США** в 1970 р. на підприємствах із чисельністю зайнятих понад 1 тис. осіб (1% від загальної кількості) працювало 32,8% зайнятих в обробній промисловості. Частка 500 великих корпорацій у загальній сумі продажу промислових товарів становила в 1970 р. 66,6%, а перших 100 компаній – 41,5%. Десять комерційних банків у 1970 р. контролювали 26,5% від загальної суми активів. Найбільш монополізованими були нафтова (16 корпорацій), автомобільна (3 корпорації), електротехнічна (5 корпорацій), хімічна (6 корпорацій), металургійна (5 корпорацій), авіаційна (5 корпорацій) галузі промисловості. Американську економіку контролювали 20 фінансових груп, у т. ч. групи Морґана, Рокфеллера, Дюпонів, Меллонів, Чиказька, Клівлендська, Каліфорнійська. Вони охоплювали 750 корпорацій і банків, або 0,04% від усіх фірм, 70% активів і 85% прибутку.

В Японії структурні зміни супроводжувалися зміцненням позицій японських монополій. Панувала «велика шістка»: фінансово-промислові групи (кейрецу) «Міцубісі», «Міцубісі», «Сумімото», «Ясуд», «Дайїті», «Санва». Вони втратили родинний характер, управлінську роль відігравали наради президентів найважливіших компаній. У 1968 р. великі підприємства (понад 1 тис. зайнятих) зосередили 16–17% робочої сили і виробляли 28–30% продукції.

Характеристика корпорацій в економічній думці. Аналіз корпоратизації економіки започаткували представники інституціонального напрямку економічної думки. У першій половині ХХ ст. американські інституціоналісти Т. Веблен, Дж.-М. Кларк, А. Берлі та Г. Мінз обґрунтували положення про зростання економічного значення корпорацій, формування в процесі «корпоративної революції» («революції менеджерів») *корпоративної системи як системи колективного капіталізму*. У 1940–1970-х рр. найзмістовніші дослідження з корпоратизації економіки здійснили П.-Ф. Друкер, Дж.-К. Ґелбрейт, О. Вільямсон. Ключовою проблемою досліджень була ефективність системи корпоративного управління, відокремлення влади від управління, захист прав та інтересів інвесторів корпорацій.

Теорію революції управлінців (управлінської революції) розробляли А. Берлі, Г. Мінз, П.-Ф. Друкер, Дж. Бернґем, Т. Ніколс. Було обґрунтовано розподіл власності та управління в корпораціях, визначальну роль управлінців-менеджерів у розвитку корпорацій.

П.-Ф. Друкер сформулював *концепції управління за цілями та суспільства найманих власників*. У працях «Теорія корпорації» (1946), «Нове суспільство: анатомія індустріального ладу» (1949), «Невидима революція» (1976), «Менеджмент в епоху змін» (1980) учений стверджував, що завданням менеджерів є не лише організація діяльності корпорації, а також визначення цілей організації та довгострокових наслідків від ухвалених рішень. У результаті розвитку НТР діяльність корпорації організовує «двоголова гідра» – симбіоз менеджменту (*техноструктури*) і групи професіоналів, що свідчить про формування *суспільства найманих власників*. Корпорації стали провідною формою підприємництва, у своїй діяльності переймаються не вигодою і прибутком, а суспільними інтересами. Виник *новий антимонопольний тип корпорацій*, які швидко переводять власні капітали з однієї галузі до іншої, долаючи монополістичні бар'єри між ними.

Дж.-К. Ґелбрейт, один з найвидатніших спеціалістів з *економічної теорії організації*, у працях «Американський капіталізм. Теорія урівноважуючої сили» (1952), «Нова індустріальна держава. Есе про американську економічну систему» (1967) сформулював основні положення *теорії корпоративної економіки*.

- Корпорація є інститутом, організаційною структурою індустріальної економіки, визначальною тенденцією розвитку сучасного суспільства. Під впливом НТР почався новий етап в розвитку корпорацій – стадія зрілої корпорації. На відміну від *підприємницької корпорації* 20–30-х рр. ХХ ст., метою якої є максимізація прибутку, *зріла корпорація* – *колективна організація, суспільна колективна власність, поєднання передових техніко-технологічних систем із нагромадженням капіталу та влади техноструктури*. Масштабність корпоративного підприємництва характеризує рівень індустріалізації.

- Питання влади та управління в корпораціях реалізується через *організацію корпорації* – це комплекс заходів, спрямованих на заміну зусиль і знань однієї людини більш спеціалізованими зусиллями та знаннями багатьох людей, що змінило механізм ухвалення рішень: від власників до *техноструктури*. У США відбулася *революція техноструктури*, до якої належать усі співробітники компанії: вчені, інженери і техніки, спеціалісти з маркетингу і реклами, експерти у сфері відносин з громадськістю, лобісти, адвокати, всі, хто володіє спеціальними знаннями і досвідом ухвалення колективних рішень. Техноструктура – це союз знань і кваліфікації, організований розум сучасного виробництва, його напрямна. *Влада, знання та організаторські здібності є факторами виробництва*.

Техноструктуру характеризують три ознаки: грошова винагорода; ідентифікація з корпорацією, цілі якої вищі за їхні власні; прагнення до адаптації та захист інтересів компанії. Аналіз цілей техноструктури та їх співвідношення з цілями суспільства свідчить, що корпорація підпорядковує ринок цілям свого планування з метою досягнення економічного зростання. Однак такі чинники, як максимізація прибутку, необхідність розширення масштабів виробництва для масового виробництва та бажання отримати монополію влади, не є головними. Метою діяльності корпорації є самофункціонування та зростання доходів менеджерів, а для цього необхідні стабільне становище на ринку, захист від ризику і невизначеності. Сучасне підприємство віддає перевагу формі акціонерного товариства для того, щоб адаптуватися до потреб техноструктури. Зацікавлені у збільшенні прибутку акціонери, але їхня влада обмежена.

- Об'єднання зрілих корпорацій є основою «планувальної» системи індустріального суспільства, корпорації мають економічну владу (контролюють ціни, витрати, споживачів тощо), техноструктура володіє реальною владою в суспільстві. Корпорації з метою досягнення економічного зростання, використовуючи *корпоративний менеджмент*, створюють великі ринки для товарів масового виробництва та «споживчий психоз» щодо гіпертрофованого збільшення індивідуальних потреб людини. Велика корпорація є монополізованим ринком, а не монополістичним об'єднанням. Така ситуація уповільнює інтелектуальний і духовний розвиток людини.

Із кінця 1960-х рр. оптимістичні погляди Дж.-К. Гелбрейта на корпоратизацію економіки змінилися. Зріла корпорація розглядалася як інструмент збереження нерівності в суспільстві й фактор зростаючої нестійкості економічної системи. Діяльність корпорацій потребує планування, що є об'єктивною потребою сучасної промисловості. Зроблено висновок, що **корпорація та планування здатні замінити механізм конкуренції та ринок.**

У теорії корпорації важливим питанням є відносини власності. В інституціональній **концепції дифузії власності** (А. Берлі, Дж.-М. Кларк, Т. Карвер) обґрунтовано положення про зміну в 1950–1960-х рр. структури капіталістичної власності. Домінування індивідуальної приватної власності ринкової економіки вільної конкуренції було замінено багатоманітністю форм власності: індивідуальної, монополістичної, державної, акціонерної. Остання перетворилася на провідну форму. А. Берлі назвав її пасивною власністю, оскільки власники акцій практично не беруть участь в управлінні підприємством, передають ці функції менеджерам. Збільшення кількості підприємств акціонерної форми, розповсюдження акцій серед населення

засвідчують факт «дифузії» (розпорошення) власності. Таким чином, дрібний акціонер, на думку авторів цієї концепції, перетворюється на рівноправного співвласника акціонерних підприємств, на співвласника «народного капіталу».

Дослідник еволюції сучасних інститутів і організацій, лауреат Нобелівської премії з економіки (2009) **Олівер Вільямсом** (1932 р. н.) у праці «Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів» (1985) писав, що в 1950–1960-х рр. існувала *унітарна (У) форма корпорації* як традиційна організація фірми за функціональною ознакою. Її вищі керівники максимізують функцію управління корисності за умови, що задекларований прибуток не має бути нижчим за прийнятний для акціонерів рівень. Зросло значення *мультидивізійної (М) форми корпорації*, яка наділена можливостями щодо стратегічного планування і розподілу ресурсів, механізмом моніторингу і контролю за структурними підрозділами, наслідком чого є ефективний розподіл фінансових ресурсів компанії між відділами та диференційоване застосування інструментів стимулювання і контролю всередині фірми.

Подальший розвиток проблем корпорації представниками інституціоналізму втілюється в *транзакційну теорію фірми*, яку розвивали Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, О. Вільямсом, Г. Гроссмен, Г. Харт та ін. З інституціонального погляду сутністю корпорації (фірми) є не виробнича діяльність, а існування складної мережі контрактів («пучок контрактів»), довготривалий характер відносин, єдина команда, адміністративний механізм координації за допомогою наказів, інвестування у специфічні активи тощо. Те нове, що приносить корпоративна форма підприємства, полягає у виникненні особливої групи учасників контрактних відносин – акціонерів.

Одним зі структуроутворювальних факторів сучасного світового економічного розвитку є транснаціоналізація – зростання кількості міжнародних фірм і розширення масштабів їх діяльності, формування внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, що охоплюють більшу частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили.

В українській економічній літературі розрізняють транснаціональні компанії та міжнаціональні компанії. Транснаціональні корпорації (ТНК) є національними щодо власності та контролю за ними, міжнародними за характером своєї діяльності завдяки трансферу (просуванню) капіталу через кордони (прямі інвестиції), а також персоналу і ноу-хау шляхом купівлі або створення нових підприємств. Як наслідок, за кордоном розміщується 1/3–1/2 активів ТНК. Міжнаціональні (мультинаціональні) компанії (МНК) утворюються на основі капіталу різних країн, складаються з різнонаціональних компаній. Нині не розрізняють ТНК і МНК, найчастіше використовуються поняття «міжнародна фірма» або «ТНК».

У 1950-х рр. промислові корпорації формували внутрішні ринки. У 1960–1970-х рр. із пришвидшенням інтернаціоналізації виробництва та капіталу масовим було створення ТНК, до середини 1970-х рр. їх сформувалося близько 7,5 тис., з них половина – із США і Великої Британії. Кількість міжнаціональних корпорацій зросла до 30. Основними формами міжнародних фірм стали концерни і консорціуми. Як транснаціональні функціонують японські компанії «Мацусіта», «Тойота», «Тошиба», «Міцубісі»; західноєвропейські «Ройял датч Шелл», «Фольксвагенверк»,

«Рено» тощо. Утворювалися транснаціональні банки. В 1975 р. їх було 87, їм належали 4 тис. зарубіжних філій, з них 1,6 тис. – у країнах з ринками, що розвиваються.

Група американських вчених на чолі з бізнесменом **Джоном Діболдом** (1926–2005) узагальнила чинники, які, на їхню думку, впродовж 1950–1970-х рр. найбільшою мірою сприяли перетворенню окремих національних компаній на ТНК:

- вузький національний ринок, необхідність доступу до дешевих природних і матеріальних ресурсів іноземних ринків, ємність яких зростає, недотримання технічних стандартів з охорони довкілля;
- можливості структурної мобільності, маневрування, швидкої зміни місця виробництва товарів та їх асортименту;
- зменшення і нейтралізація впливу циклічних коливань економіки на національному ринку, обхід антитрестівського законодавства країни походження ТНК.

Транснаціональні корпорації функціонували як концерни, об'єднуючи виробничі, кредитно-фінансові, науково-технічні, збутові філії в різних країнах. Вони здійснювали оперативну діяльність автономно, максимально враховуючи особливості національних ринків. У 1980-х рр. понад 2/5 торговельних потоків проходило по внутрішньофірмових каналах. Діяльність ТНК сприяла поширенню досягнень НТП у периферійних зонах світового господарства, формуванню економічних передумов для міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг.

Діяльності ТНК активно сприяли уряди багатьох країн і передусім уряд США. Американські корпорації від 1960-х рр. прагнули збільшити свою власність на ринку, що зростає, формуванням європейського «спільного ринку» і підвищенням загальних зовнішніх тарифів (податків). Європейські та японські корпорації у відповідь на таку експансіоністську політику від середини 1980-х рр. намагалися взяти реванш. Сфера діяльності ТНК була пов'язана з передовими виробничими галузями і секторами економіки, автомобільною, хімічною, електронною промисловістю. Була створена «друга економіка», потужна за своїм потенціалом. У 1980-х рр. вартість продукції закордонних філій американських ТНК перевищила 40% ВВП країни.

Ухвалення рішень у ТНК здійснювалося в інтересах країни походження материнської компанії. Однак намітилася тенденція наднаціонального характеру ТНК. **Теорія агломерації**, розроблена у кінці 1980-х рр., наголошувала, що кінцева мета ТНК – це створення організаційної структури – агломерації (від лат. «agglomerо» – «приєдную, нагромаджую»), перетворення на глобальну компанію.

Вплив ТНК на розвиток світового господарства та національних економік у 1950–1980-х рр. мав такі результати:

- підвищилися ефективність і конкурентоспроможність промислових фірм, що інтегрували у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі та збутові підприємства;
- активи транснаціональних корпорацій стали мобільними, здатними до швидкого переміщення в інші країни;
- оптимізувалося ресурсозабезпечення шляхом отримання доступу до ресурсів іноземних держав (використання дешевшої або більш кваліфікованої робочої

сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів країни, знаходження ТНК);

- наближеність до споживачів, продукції, конкурентів іноземної філії фірми (можливість отримання інформації щодо перспектив ринків і конкурентного потенціалу фірм країни, що приймає);

- можливість використовувати у власних інтересах специфіку економіки та економічної політики країни, в якій функціонує ТНК (особливості державної, зокрема податкової політики, різницю в курсах валют тощо);

- можливість подолання тарифних бар'єрів у міжнародних відносинах за допомогою прямих інвестицій (так, у 1960-х рр. значний потік інвестицій зі США до Європи був породжений тарифами, встановленими Європейським економічним співтовариством). Замість експорту готової продукції транснаціональні корпорації запровадили в країнах ЄЕС виробництво, обійшовши таким чином їхні тарифи.

12.2. Економічна політика зростання. Теорії економічного зростання

12.2.1. Економічне зростання індустріальних ринкових систем країн Європейської цивілізації в 1950–1960-х рр.

Економічний розвиток у 50–60-х рр. ХХ ст. характеризувався швидкими темпами зростання та короткостроковими проявами рецесії. Підтримка економічного зростання була основним змістом політики урядів індустріально розвинених країн світу.

Аналіз зростаючої макроекономічної динаміки економічно розвинених країн упродовж 100 років (1870–1970) свідчить про зростання середньорічних темпів макроекономічних показників зрілої індустріальної економіки: ВВП – з 2,5% до 5,6%, промислове виробництво – з 3–4 до 5,8%. Тренд інфляції залишався стаціонарним, у 1950–1965 рр. середня інфляція у США не перевищувала 2,3–2,5%, у ФРН – 1,8–2,2, в Японії – 3,8%.

Японія продемонструвала найвищі темпи економічного розвитку. В історії японської економіки період другої половини 1950-х – 1960-х рр. отримав назву «*японське економічне диво*». Обсяги промислового виробництва зросли в 10,4 разу, сільськогосподарського – в 1,57 разу, товарного експорту – в 10,9 разу. Країна у 1970 р. посіла друге місце в світі за обсягами ВВП після США, четверте – за обсягами експорту, перше – за рівнем нагромадження капіталу. Впродовж 1963–1970 рр. продуктивність праці зростала на 11% щорічно.

В історії *німецької економіки* 1953–1956 рр. були періодом зміцнення економічної системи, а друга половина 1950-х рр. – 1960-ті рр. – стабільного економічного зростання, відомого як «*німецьке економічне диво*».

У *Франції* темпи економічного зростання перевищували середні темпи розвитку економічно розвинених держав. Зростання промислового розвитку становило в 1950-х рр. 10–15%, у 1960-х рр. коливалися від 3,6% у 1963 р. до 12% у 1968–1969 рр. Лише за 1960-ті рр. національний дохід збільшився удвічі, продуктивність праці – на 60%.

Велика Британія за основними показниками значно відставала від індустріально розвинених держав, у тому числі західноєвропейських. Так, середньорічні темпи промислового виробництва становили 3,3% у 1950-х рр.

США відстали від європейських країн за темпами економічного зростання. Негативний вплив мали економічні кризи 1954, 1957–1958, 1960–1961, 1969–1970 рр. У ці періоди ВНД знижувався на 1,6–3,9%, промислове виробництво – на 8–12%, рівень безробіття зростав до 7%. Проте США посідали перше місце за темпами зростання продуктивності праці – 2,9%. Європейські держави не зуміли досягти рівня США і подолати відставання.

Процес економічного зростання зумовили такі чинники:

- Вплив структуроутворювальних факторів розвитку, що визначали еволюцію ринкової економіки: трансформація та стабілізація фінансово-торговельної системи; посилення економічної інтернаціоналізації та інтеграції, формування макроекономічних чинників глобалізаційних процесів; розгортання сучасної науково-технічної революції (СНТР) та її пролонгація; розвиток сучасних корпорацій у транснаціональних формах; формування змішаних економічних систем, окреслення соціальної орієнтованості ринкових суспільств. Це забезпечило переважно інтенсивне економічне зростання.

- Зростання чисельності населення, заробітної плати і соціального захисту стимулювало попит на споживчі товари. Ставка позикового процента впродовж 20 років залишалася на рівні 2%.

- Масштаби і структура інвестицій визначали рівень і темпи розвитку національних господарств. Якщо в економічно розвинених країнах світу їх частка у ВНД у довоєнні роки становила в середньому 15,4%, то в 1970 р. вона коливалася у межах 20–30%, у США – лише 14%, що свідчило про втрату країною переваги за масштабами інвестицій в економіку.

Змінювалася технологічна структура інвестицій. У 1970-х рр. в основний капітал інвестували у США 74%, у ФРН – 78% від усіх капіталовкладень. В 1950-х рр. інвестиції вкладалися в реконструкцію вугільної, сталеплавильної промисловості, в такі галузі, як нафтохімічна, електротехнічна, автомобільна, виробництво пластмас, машинобудування. У 1960-х рр. першість в інвестуванні мали авіаракетна, приладобудівна, хімічна, нафтопереробна, гумовотехнічна галузі. Зменшилися інвестиції в добувну промисловість. Зросли капітальні вкладення у сферу нематеріального виробництва: освіту, фахову підготовку, науку, медицину. В 1968 р. їх частка у структурі всіх капіталовкладень становила в США 76,6%, ФРН – 56,6%, Франції – 53,3%, Великій Британії – 61,2%.

У Франції змінилося співвідношення між внутрішніми та закордонними інвестиціями. Якщо на початку ХХ ст. інвестиції в облігації державних позик та закордонні цінні папери в 10 разів перевищували інвестиції у промисловість і торгівлю, то у 1960-х рр. у промисловість, транспорт і торгівлю було інвестовано в 6 разів більше, ніж вивезено.

Японія за обсягами інвестицій випередила Францію, ФРН, Велику Британію в 2,6 разу, США – в 4 рази. Частка інвестицій у ВНД за 1953–1969 рр. зросла з 25% до 38,7%. Майже 80% коштів вкладали в промисловість, будівництво, у виробництво машин й обладнання. За масштабами оновлення виробничих фондів Японії належало перше місце в світі.

• *Тривали структурні зміни у національних економіках і світовому господарстві.* У 1950–1960-х рр. середньорічні темпи зростання матеріального виробництва становили 4,3%, у сфері послуг – 4,5%. Співвідношення між окремими секторами господарства індустріально розвинених країн Європейської цивілізації в 1970 р. наступні: промисловість – 32%, сільське господарство – 8%, будівництво, транспорт і зв'язок – 12,5%, сфера послуг – 47,5%. Відбувся процес вирівнювання індустріального розвитку країн. Франція з аграрно-промислової країни перетворилася на індустріальну. Покраїнні структурні зрушення характеризують показники табл. 12.4.

Таблиця 12.4

**Структурні зрушення в національних економіках
економічно розвинених країн, %**

Країна	Галузь	1950 р.		1970 р.	
		Частка у ВВП	Структура зайнятості	Частка у ВВП	Структура зайнятості
США	Сільське господарство (I)	7	11	3	4
	Промисловість, будівництво(II)	38	34	35	34
	Транспорт, сфера послуг, торгівля (III)	55	55	62	62
Велика	I	6	5	3	3
Британія	II	49	49	37	47
	III	45	46	60	50
ФРН	I	10	25	3	9
	II	49	42	54	49
	III	41	33	43	42
Франція	I	15	82	6	13
	II	48	37	48	38
	III	37	35	46	49
Японія	I	23	50	7	19
	II	31	21	46	34
	III	46	29	47	47

У *промисловості* в середині 1960-х рр. співвідношення продукції галузей групи «А» і «Б» у загальному обсязі виробництва обробної становило у Західній Європі 63% і 37%; у США – 67% і 33%. Японія досягла середнього рівня західно-європейських країн у середині 1970-х рр. Темпи розвитку галузей групи «А» і «Б» зближувалися: у 1953–1968 рр. обсяг виробництва важкої промисловості збільшився в 2,4 разу, групи «Б» – у 1,9 разу. Найшвидше розвивалися галузі, що визначали технічний прогрес. Виробництво хімічної промисловості в 1970 р. порівняно з 1948 р. зросло майже в 9 разів. Відбувся перехід на нафтогазову сировинну базу, що зумовило розвиток нафтохімічної промисловості. Друге місце за темпами розвитку належало електротехнічній галузі. Провідну роль, як і раніше, відіграло машинобудування, насамперед такі підгалузі, як верстатобудування, технологічне і транспортне обладнання. Виникли нові галузі: аерокосмічна, радіоелектронна (ви-

робництво ЕОМ, систем автоматизації). Наприклад, у Німеччині в 1950-х рр. – на початку 1960-х рр. чотири галузі (хімічна, електротехнічна, транспортного і загального машинобудування) сконцентрували 70% приросту промислової продукції. Темпи їхнього зростання становили відповідно 11,5%, 16,2%, 19,9% і 10%. У структурі промислового виробництва зросло значення високотехнологічних товарів споживання довготермінового користування. У загальній чисельності промислових працівників зросла частка висококваліфікованих.

У Японії значну роль у швидкому розвитку господарства відіграла дешева робоча сила та високий рівень кваліфікації працівників. Так, у 1955–1962 рр. обсяг виробництва зріс у 2,7 разу, продуктивність праці – на 48%, заробітна плата – на 35%. У 1950-х рр. працю японського робітника оплачували в 7 разів дешевше, ніж американського, а в кінці 1960-х рр. – у 4 рази. У державі була обов'язкова дев'ятирічна освіта, існувала система професійної підготовки та вищої освіти, в першу чергу, технічної. Система стимулювання трудової активності передбачала впровадження наукових принципів організації праці, бригадні форми організації праці, систему пожиттєвого найму (патерналізм), діяльність профспілок не за галузевою, а корпоративною ознакою, преміальну систему, що враховувала поряд з рівнем кваліфікації трудовий стаж на фірмі, залучення працівників до раціоналізації праці та контролю за якістю продукції. Склалася особлива система взаємовідносин компанії з персоналом на основі японської культури, традицій і психології, що отримала назву «компанія – велика родина».

У сільському господарстві завершилася індустріалізація (так звана «зелена революція»¹) в економічно розвинених країнах. Середньорічні темпи зростання сільськогосподарського виробництва були меншими, ніж у промисловості, і становили 2,6%. Обсяг виробництва загалом у всіх економічно розвинених ринкових країнах збільшився на 65%. Зменшилася чисельність зайнятих у сільському господарстві. До Другої світової війни цей показник становив близько 34%, після війни знизився до 27%, у 1968 р. – до 20%. У США та Великій Британії чисельність населення, зайнятого у сільському господарстві, зменшилась удвічі, у ФРН, Франції, Японії – утричі.

У сільське господарство активно впроваджувалися досягнення науково-технічного прогресу. Так, у США лише в системі Міністерства сільського господарства за 1920–1965 рр. асигнування на науково-дослідну роботу збільшилися у 20 разів (вони становили 300–400 млн. дол.), видатки на пропаганду сільськогосподарських знань – у 10 разів. Загальний обсяг державних і приватних інвестицій в аграрну науку становив 1 млрд. дол. щорічно. Почалося впровадження досягнень генетики, біохімії, електроніки тощо. Завершилася комплексна механізація виробничих процесів, широко впроваджувалися електрифікація та хімізація. Розширилася мережа комунікацій. Основним засобом перевезення був автомобільний транспорт. Телефонізовано більшість фермерських господарств. Відбувся перехід до стандартизованої продукції. У виробничій структурі сільського господарства продовжувало зростати значення тваринництва, у рослинництві – технічних і кормових культур. Збільшилися інвестиції у сільське господарство. Обсяг основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств збільшився у 1950–1975 рр. з 34,7 до 119 млрд. дол. Для великих господарств співвідно-

¹ Термін «зелена революція» введений Вільямом Гаудом у 1968 р., первісне значення – програма мексиканського уряду та фонду Рокфеллера (1943 р.), спрямована на піднесення сільського господарства.

шення позичкових і власних коштів досягло 35–37% від загальної величини активів. За допомогою позики вони майже повністю фінансували поточні витрати.

Сформувалися агропромислові комплекси (АПК). За допомогою вертикальної інтеграції промисловий і фінансовий капітал активно освоював сільськогосподарське виробництво, поєднував всі стадії виробничого процесу в секторах АПК. Розвивалася спеціалізація та концентрація виробництва. На початку 1960-х рр. 9/10 ферм були вузькоспеціалізованими. З'явилися акціонерні підприємства, їх було менше, ніж 1% від загальної кількості ферм, але вони зосередили 7% угідь і виробляли 8% товарної продукції. Кооперація поширилася особливо в молочному тваринництві, овочівництві, садівництві. Її частка у збуті становила майже 40%.

Аграрні відносини характеризували сімейні фермерські господарства. Почався процес укрупнення господарств. Кількість ферм лише у 1960-х рр. зменшилася у США на 27%, Великій Британії – 22%, ФРН – 39%, Франції – на 17%. Значну роль в організації сільського господарства відігравали агропромислові об'єднання (АПО), у Великій Британії вони виробляли 40% сільськогосподарської продукції.

У Великій Британії зберігався лендлордизм (лендлорди – власники понад 50% землі – не займалися виробництвом, а здавали землі в оренду). У 1967 р. 44% ферм не забезпечували повної зайнятості своїм робітникам. У Німеччині в результаті земельної реформи 1947–1949 рр. основна частина земельних угідь стала власністю середніх і дрібних господарств. У США великими власниками землі були монополії та держава. За переписом 1954 р., банкам, страховим компаніям і монополіям належало 40% фермерських земель. Майже 1/4 земель контролювали за допомогою іпотечного кредиту. У державній власності перебувало 40% від загальної земельної площі країни. Фермери-власники становили 62% від їх загальної кількості, володіючи 35,3% сільськогосподарських угідь. Поширилася оренда землі. Переважно землю орендували господарства з обсягом річної товарної продукції понад 40 тис. дол.

Першість за масштабами сільськогосподарського виробництва, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів утримували США, які виробляли найбільше в світі пшениці, кукурудзи, тютюну, бавовни, картоплі, цукрового буряку, мали найчисельніше поголів'я великої рогатої худоби, свиней. Сільське господарство набуло експортної орієнтації на світові аграрні ринки. Країна була лідером за ефективністю сільськогосподарських підприємств. У 1966 р. на одну людину-годину праці в рослинництві виробляли в 4,4, а у тваринництві – в 3,4 рази більше продукції, ніж у 1939 р. Один фермер годував 43 особи. Вимоги до його рівня кваліфікації та освіти були вищими, ніж у промисловості. Відповідно темпи зростання продуктивності праці в сільському господарстві становили 5,9%, у промисловості – 2,8%.

Другим після США експортером сільськогосподарської продукції стала Франція, що вивозила зернові, молочні продукти та вино. Німеччина посіла перше місце в Європі за рівнем технізації, електрифікації, хімізації та продуктивності сільськогосподарського виробництва.

Важливим підсумком розвитку сільського господарства в економічно розвинених країнах стало зростання його економічного потенціалу. Було досягнуто високого рівня самозабезпечення продуктами харчування, за винятком продукції тропічного землеробства.

У **сфері послуг** традиційно важливе значення мали зовнішня торгівля та вивезення капіталів. Орієнтація на експорт створювала наукомісткі робочі місця з метою виготовлення високоякісної продукції.

Сформувалася японська зовнішньоторговельна модель, спрямована на розширення обсягу продажу за рахунок високої якості продукції з порівняно нижчими цінами. В експорті переважала продукція переробної промисловості, а в імпорті – мінеральна сировина і нафта. Майже 40% електроніки та 55% автомобілів експортували. Основною країною-імпортером японських товарів були США (75%), що стало однією з причин так званих торговельних війн. Зросла позиція Японії у міжнародній економіці. За 1950–1970 рр. частка країни в світовому ВВП зросла з 2,94% до 6,95%, світовому промислому виробництві – з 1,7% до 5,4%, світовому товарному експорті – з 1,35% до 4,86%. Зберігався протекціонізм. У 1950-х рр. обмежувався імпорт товарів, але були створені умови для імпорту технологій. Держава лімітувала зарубіжні інвестиції. Лише наприкінці 1960-х рр. почалася лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків.

12.2.2. Теорії економічної динаміки та циклічності як напрям економічної думки

Питання забезпечення позитивної макроекономічної динаміки було завданням і змістом економічної політики урядів індустріально розвинених країн світу в 1940–1960-х рр. Увага багатьох економістів-теоретиків сконцентрувалася на розробленні теорії економічної динаміки – дослідження факторів, які детермінують темпи економічного зростання і забезпечують макроекономічну стабільність в довготривалій перспективі. В основі відмінностей між моделями¹ економічного зростання різних наукових течій є визначення факторів, які впливають на економічне зростання та ступінь їх взаємозамінності.

Економічне зростання – це довгострокова динамізація національної економіки, яка характеризується стійким збільшенням обсягів національного продукту і підвищенням ефективності суспільного виробництва, зростанням на цій основі добробуту (якості життя). Поняття «економічне зростання», як правило, відноситься до збільшення потенційного обсягу виробництва за умов повної зайнятості. Основними вимірниками економічного зростання є річні та середньорічні темпи зростання ВВП (%), скориговані на величину інфляції.

Неокейнсіанці аналізували фактори попиту (інвестиції, заощадження, споживання, рівень заробітної плати), а чинники виробництва розглядали як абсолютно незамінні. Вирішувалося завдання подолання статичності теорії Дж. Кейнса (аналіз в поняттях рівноваги попиту і пропозиції) та врахування факторів макроекономічної динаміки не лише у зв'язку із змінами агрегованого попиту, а й для досягнення темпів зростання виробництва та сукупного доходу.

Неокласичні моделі економічного зростання будувалися на традиційних підходах: саморегульованість ринкової системи досконалої конкуренції, досягнення

¹ Модель економічного зростання – абстрактне, спрощене вираження реального економічного процесу у формі рівнянь або графіків.

рівноваги попиту і пропозиції в реальній економіці, взаємозамінність факторів пропозиції та ефективність їх оптимального співвідношення і використання економічними агентами, врахування граничної продуктивності капіталу та праці. В 1950–1960-х рр. неокласики зосередили увагу на дослідженні технічного прогресу як ключової екзогенної (викликаної зовнішніми причинами) змінної економічного зростання.

В *інституційній теорії* пропонувалося додаткове залучення соціокультурних й інституціональних факторів, зокрема визначення ступеня впливу на економічне зростання якості людського капіталу, ефективності державних інституцій, сприятливого інвестиційного клімату, зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

Неокенсіанські теорії економічного зростання представлені моделями англійських економістів **Р.-Ф. Харрода** і **Дж.-В. Робінсон**, американського економіста польського походження **О. Домара**.

Рой-Форбс Харрод (1900–1978) – лідер післявоєнного кейнсіанства і один з авторів теорії економічної динаміки, яку він розробляв у працях «Питання теорії динаміки» (1939), «Економічний цикл» (1936) і «До теорії економічної динаміки: нові висновки економічної теорії та їх застосування в економічній політиці» (1948). Основні висновки економічної теорії та їх застосування в економічній політиці» (1948). Основні висновки узагальнені й уточнені у праці «Теорія економічної динаміки» (1973)¹.

Р.-Ф. Харрод запропонував фундаментальне рівняння економічної динаміки, що описує залежність між темпом зростання, часткою заощаджень у чистому сукупному доході та коефіцієнтом капіталомісткості:

$$G = \frac{S}{C}, \quad (12.1)$$

де G – темп економічного зростання (приріст доходу до його базисної величини), який прямо пропорційний до обсягу заощаджень S як частини сукупного доходу і обернено пропорційний до коефіцієнта капіталомісткості C за умови рівності заощаджень та інвестицій. Коефіцієнт капіталу аналізувався як 1) відношення чистих інвестицій за певний період до приросту чистого внутрішнього продукту за той самий період, заощадження розглядалися як частка від чистого внутрішнього продукту (сукупного доходу); 2) індикатор інтенсивності: чим більший обсяг інвестицій (додаткового капіталу) для досягнення одиниці приросту виробництва або доходу, тим вищий коефіцієнт капіталу (приріст капіталу та доходу оцінювався у поточних цінах); 3) залежний від технологічних умов виробництва і фази циклу. В період буму виробництво розширюється і максимально зростає капіталомісткість, у період спаду частина капіталу не використовується. В період виходу з рецесії високі темпи зростання можливі за низької норми заощаджень і низького коефіцієнта капіталу. За умов економічного піднесення зростаюча потреба в інвестиціях відповідно збільшує норму заощаджень і коефіцієнт капіталу. Модель Р. Харрода має динамічний характер, оскільки дає змогу описати приріст обсягу суспільного доходу.

Р. Харрод досліджував три альтернативні траєкторії економічного зростання: за умов забезпечених, оптимальних і реальних темпів. Він визначив фактори, які їх детермінують. *Забезпечений темп зростання* (у ранніх працях – гарантований) зумовлюється бажаними заощадженнями, які інвестуються в реальний капітал за умови

¹ Харрод Р. Теория экономической динамики / Р. Харрод. – М. : ЦЭМИ, 2008. – 210 с.

невтручання держави у процес заощадження та інвестування. Вчений відмовився від оцінки забезпеченого темпу зростання як стабільного, який визначає динамічну рівновагу та повне використання всіх виробничих ресурсів. У реальній економіці величина заощаджень змінюється залежно від динаміки сукупного доходу, схильності до заощаджень, інституціональних факторів (системи соціального забезпечення, медичного страхування, податків тощо). Отже, забезпечений темп зростання залежить від факторів, які його детермінують, зокрема від фази циклу: буму чи рецесії. За низьких темпів розвитку бажані заощадження вищі за інвестиції, за умови зростання темпів – інвестиції збільшуються швидше, ніж заощадження, зумовлені рівнем доходу. Це твердження оцінюється як динамічна версія принципу акселератора. Р. Харрод виокремлює поняття «нормальний забезпечений темп зростання», який відповідає стабільному розвитку, та спеціальні або особливі забезпечені темпи розвитку, які відповідають різним фазам циклу і не гарантують повної зайнятості та соціального оптимуму. Регулювання рівня заощадження означає відмову від вільноконкурентної економіки.

Природний, або оптимальний темп зростання, – це максимально можливий темп розвитку економіки при повному використанні наявних ресурсів, відповідає соціальному оптимуму. Рівень заощаджень має регулювати суспільство відповідно до необхідного рівня інвестицій. Досягнення оптимального темпу потребує проведення монетарної та фінансової політики уряду для коригування норми заощадження.

Реальний (фактичний) темп зростання визначається заощадженнями та інвестиціями, які реалізовані, і, як правило, відхиляється від забезпеченого та оптимального темпів зростання.

Відповідно до динамічної теорії Р. Харрода економічна політика повинна аналізувати співвідношення трьох темпів економічного зростання. Бажаною є економічна ситуація їх рівноваги. Р. Харрод зробив такі висновки:

- будь-які відхилення між темпами економічного зростання порушують економічну рівновагу та призводять до виникнення короткострокових та довгострокових циклічних коливань. У ринковій економіці відсутні механізми саморегулювання, тому якщо темпи реального зростання нижчі, ніж темпи оптимального та забезпеченого зростання, необхідна активна монетарна і фінансова політика, яка наближає економіку до траєкторії оптимального зростання;

- короткострокове зростання настає у разі переважання реального темпу над забезпеченим, при зворотній ситуації економіку чекає нетривалий спад. Довгостроковий тренд економічного зростання настає, якщо реальний і оптимальний темпи більші за забезпечений, а довготривала депресія – за будь-якого співвідношення між забезпеченим і природним темпами за умови відставання реального від забезпеченого;

- нижчі темпи реального зростання щодо забезпеченого темпу свідчать про недостатній сукупний попит через надлишкові заощадження і обмеженість інвестицій. Економічна політика повинна стимулювати інвестиції та «стиснути» заощадження. Нижчі темпи реального та забезпеченого зростання порівняно з оптимальним свідчать про обмеженість заощаджень і неповну зайнятість виробничих ресурсів. Отже, безробіття може бути результатом як низького агрегованого попиту (надлишок заощаджень), так і обмеженості заощаджень;

- виникає *конфлікт цілей політики* між обмеженням інфляції, підтриманням зайнятості та економічним зростанням. У короткостроковому періоді за всіх співвідношень темпів зростання активна фінансова і монетарна експансія підтримує рівень зайнятості. В довгостроковому періоді за умов більш високого рівня норми заощаджень відносно темпів реального зростання активна політика не генерує інфляцію, за умов обмеження заощаджень – супроводжується інфляцією. *Гармонія цілей* існує, коли грошово-фінансова політика сприяє зростанню зайнятості та внутрішнього продукту і не генерує інфляції в довгостроковому періоді. Інструменти фінансової політики доцільно використовувати для регулювання норми заощадження з метою стимулювання попиту залежно від фази циклу. Вплив грошової політики (регулювання норми процента і банківських резервів) на заощадження, інвестиції та коефіцієнт капіталу обмежений і не змінює ситуації, якщо підприємці не чекають розширення попиту. Невідкладним завданням є зниження стійкої високої норми процента, яка уповільнює економічне зростання. Якщо грошово-фінансова експансія недостатня для підтримки стійкого зростання в умовах повної зайнятості та стабільності цін, нездатна подолати інфляцію витрат, необхідна політика доходів (регулювання цін і заробітної плати);

- існує залежність темпів економічного зростання від стану зовнішньої торгівлі та міжнародного руху капіталів. Економічне зростання залежить від збільшення коефіцієнта торгівлі (за винятком нарощування валютних резервів) і структури експорту. Залучення іноземних інвестицій у короткостроковому періоді сприяє забезпеченому темпу зростання, в довгостроковому періоді вивіз капіталу пришвидшує темпи зростання країни-експортера, а не країни-імпортера капіталу.

Модель Овсія Домара (1887–1975) – викладач університетів Гарварда і Чикаго, Массачусетського технологічного інституту – викладена у працях «Нагромадження капіталу і кінець процвітання» (1946) і «Нариси з історії економічного зростання» (1957). Джерелом зростання економіки вчений вважав нагромадження капіталу, рівень і структура якого пов'язані із зацікавленістю фірм в інвестуванні, населення – у споживанні. Роль інвестицій двоїста: вони збільшують попит на товар і сприяють новій пропозиції товарів. Завдання теорії економічного зростання – визначити обсяги інвестицій, необхідних для врівноваження платоспроможного попиту і пропозиції товарів із врахуванням зростання виробничих потужностей.

Згідно з висновками О. Домара, в економіці існує рівноважний темп зростання реального доходу, за якого в повному обсязі використовуються наявні виробничі потужності; умовою динамічної рівноваги виступає такий темп зростання інвестицій, що забезпечує рівність приросту пропозиції товарів і приросту грошового доходу (попиту), забезпеченого капіталовкладеннями, пропорційність граничної норми заощаджень та граничної продуктивності капіталу; рівноважний темп зростання вищий у тому разі, якщо більша норма заощадження і менша капіталомісткість продукції, змінити рівноважний темп зростання можна лише за рахунок зміни граничної схильності до заощадження. Така динамічна рівновага може виявитись нестійкою, оскільки темпи зростання планових інвестицій приватного сектору можуть відхилитись від рівня, заданого моделлю, тоді відновлення порушеної рівноваги вимагатиме втручання держави, яка повинна заохочувати збільшення капіталовкладень і доходу.

В економічній теорії з огляду на схожість результатів, отриманих в процесі розробки моделей економічного зростання Р.-Ф. Харродом та О. Домаром, їх об'єднано в **модель економічного зростання Харрода–Домара**, згідно з якою:

- необхідною умовою динамічної рівноваги є стабільний темп зростання національного доходу за умов постійної норми заощадження та капіталомісткості;
- підтверджується кейнсіанська концепція залежності динаміки економічних процесів від пропорцій між заощадженнями й інвестиціями. Заощадження перетворюються в інвестиції, які у майбутньому періоді забезпечують більший суспільний дохід, останній, у свою чергу, гарантує більший обсяг заощаджень та інвестицій, у перспективі високі темпи економічного зростання;
- вирішальну роль у забезпеченні економічного зростання відіграють інвестиції, лише постійно зростаюча акумуляція капіталу (ріст інвестицій) забезпечує динамічну рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією;
- динамічна рівновага у довгостроковому періоді забезпечується за такого співвідношення факторів зростання, коли встановлюється рівність приросту попиту і пропозиції;
- стійка динамічна рівновага економічної системи можлива лише при активному державному втручанні.

Представниця Кембриджської школи **Джоан-Вайолет Робінсон** (1903–1983), автор праць «Нагромадження капіталу» (1956), «Нариси теорії економічного зростання» (1962), спільно з Ніколасом Калдором розробила кембриджську теорію зростання, досліджувала такі фактори впливу на економічне зростання, як інвестиційна діяльність, співвідношення прибутку і заробітної плати, обсяг капіталу й характер технічного прогресу, ступінь монополізації економіки, зростання населення тощо. Модель економічного зростання Робінсон функціонує за таких умов: природні ресурси невичерпні; чисельність населення і темп зростання робочої сили задані; граничні витрати постійні (поки не досягнуть граничної корисності), при досягненні граничної корисності рівень витрат підвищується; у складі змінних витрат – витрати на працю; середні змінні витрати – постійні. Зроблено висновок, що основною умовою довгострокового економічного зростання є пропорційне зростання продуктивності праці, заробітної плати та капіталоозброєності за нейтрального технічного прогресу і незмінної норми прибутку в умовах вільної конкуренції.

Обґрунтовувалися такі положення. Існує взаємозв'язок між економічним зростанням, нагромадженням капіталу і розподілом суспільного продукту. Приріст суспільного продукту є функцією нагромадження капіталу. Підвищення або зниження обсягів капіталовкладень через зміни в економічній кон'юнктурі впливає на процес економічного зростання і розподілу значно сильніше, ніж зміни відносних цін. Основою процесу нагромадження є рівень заощаджень та інвестиційна діяльність. Загальна величина заощаджень формується як сума заощаджень від прибутку і заробітної плати і може змінюватися залежно від їх розподілу в суспільстві. Гранична схильність до заощадження вища у власників капіталу, ніж у тих, хто отримує заробітну плату. Процес нагромадження капіталу значною мірою залежить від величини прибутку та прагнення підприємців здійснювати інвестування. Чим вища частка прибутку в суспільному продукті, тим вищий темп нагромадження. Умовою стійкої динамічної рівноваги обсягів виробництва і ефек-

тивного попиту є оптимальний рівень темпу нагромадження капіталу, який відповідає такій моделі розподілу суспільного продукту, за якої існує відповідність між зростанням виробництва та ефективного попиту. Більш високий темп нагромадження капіталу зумовлює надвисоку частку прибутку у доходах, як наслідок, зменшується частка заробітної плати, розвиваються інфляційні процеси і знижується рівень життя. Тенденцію до стагнації викликають низький темп нагромадження капіталу, що зменшує частку прибутку і заощадження, стимули підприємців до інвестування. Негативне значення мають також високі норми прибутку як результат процесів монополізації. Висока заробітна плата як фактор економічного зростання вирішує проблеми реалізації та є стимулом технічного прогресу. Підвищення заробітної плати визначає зростання продуктивності праці, отже, робить вигіднішим застосування капіталомісткого виробництва, рівень і динаміка заробітної плати визначають межі прибутковості техніки.

Таким чином, причинами недостатнього ефективного попиту та нестабільності ринкової економіки є зростаюча нерівність у розподілі доходів і монополізація економіки¹. Зменшення рівня заробітної плати або схильності до інвестування через насичення потреб підприємців, низький рівень технічного прогресу спричиняють зниження попиту на товари нижче щодо виробничих можливостей, зростання безробіття, економічні кризи.

Дж.-В. Робінсон сформулювала ідеальні умови економічного розвитку – умови «золотого століття», найважливішими з них є: нейтральний технічний прогрес, в умовах якого продуктивність праці та заробітна плата на одну людину, капіталоозброєність підвищуються в однаковій пропорції, а норма прибутку залишається сталою; вільна конкуренція; гнучкість і рухливість реальної заробітної плати, що підвищуються разом зі зростанням виробництва на душу населення; нагромадження капіталу в умовах «золотого століття» залежить тільки від темпів технічного прогресу й приросту зайнятого населення. Потенціальний темп зростання приблизно дорівнює темпу зростання зайнятості плюс темп зростання сукупного продукту на душу населення. Порушують довгострокову рівновагу неочікувані зміни темпу технічного прогресу; виникнення перешкод для створення конкурентного середовища; зміни темпу нагромадження щодо зростання продуктивності праці; неспроможність технічного прогресу рівномірно охоплювати всю систему². Незважаючи на зроблені висновки, Дж. Робінсон критично відносилася до поняття «золоте століття», вважаючи, що на практиці це малоімовірно.

Неокласичні теорії економічного зростання засвідчили макроекономічний рівень неокласичних досліджень, аналізували характер впливу, частку і значення кожного фактора виробництва у збільшенні суспільного продукту, їх взаємовідносини з екзогенними змінами продуктивності – технічним прогресом.

Моделі економічного зростання будувалися на основі виробничої функції³, розробленої американськими вченими – математиком **Ч. Коббом** та економістом

¹ Теорія недосконалої конкуренції Дж.-В. Робінсон розкрита у п. 11.3.

² Harcourt G. Great Thinkers in Economics: Robinson J. [Електронний ресурс] / G. Harcourt, P. Kerr. – Basingstoke, 2009. – Режим доступу : <http://digamo.free.fr/harcorobi.pdf>.

³ Виробнича функція відображає функціональну залежність обсягів продукту і витрат факторів виробництва, на макrorівні – між обсягами суспільного продукту (ВНП, ВВП, національного доходу) і факторами виробництва: працею, капіталом, землею, технічним прогресом тощо.

П. Дугласом у 1928 р. у статті «Теорія виробництва» (1928) і емпірично перевіреної на прикладі розвитку підприємств обробної промисловості США в 1899–1922 рр. Функція Кобба–Дугласа має вигляд:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}, \quad (12.2)$$

де Y – обсяг виробництва, доходу; K – витрати капіталу; L – витрати праці; A – коефіцієнт пропорційності або масштабності; α та β – коефіцієнти еластичності обсягів виробництва (доходу) на 1% приросту відповідних факторів.

Факторний аналіз виробництва дав змогу зробити такі висновки: *за умови, що обсяг виробництва є функцією тільки капіталу і праці, зростання кожного з цих факторів у певну кількість разів веде до зростання обсягу виробництва в стільки ж разів, якщо продуктивність праці та ефективність використання капіталу залишаються незмінними* (описується екстенсивний тип економічного зростання). Модель Кобба–Дугласа була створена як інструмент аналізу на макрорівні. Її макро-економічна спрямованість виявляється у припущенні про повну взаємозамінність виробничих ресурсів, що можливо лише на макрорівні.

В 1942 р. нідерландський економіст **Я. Тінберген** (1903–1994), перший нобелівський лауреат з економіки (1969), ввів у дану функцію коефіцієнт, який назвав «показником технічного прогресу», що робить функцію динамічною. Загальний вигляд виробничої функції Кобба–Дугласа–Тінбергена:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta} \times e^{vt}, \quad (12.3)$$

де e^{vt} – чинник, який відображає вплив якісних змін у виробництві, зокрема технічного прогресу.

За дослідженнями вченого, впродовж 1870–1914 рр. технічний прогрес забезпечив 40% економічного зростання в Німеччині, 20% – у Великій Британії, 27% – у США.

Основною неокласичною моделлю економічного зростання є модель Р. Солоу (Солоу – Свана), запропонована американським ученим **Робертом Солоу** (1924 р. н.) і австралійським ученим **Тревором Сваном** (1918–1989) незалежно один від одного.

Р. Солоу, нобелівський лауреат 1987 р., у працях «Внесок у теорію економічного зростання» (1956) і «Технічний прогрес та агрегована виробнича функція» (1957) розглядав вплив на забезпечення збалансованого економічного зростання таких факторів: запасу капіталу (норма заощадження, інвестиції, амортизація основного капіталу), приросту населення і рівня науково-технічного прогресу.

Модель Солоу-Свана була розроблена для закритої економіки при умові рівності внутрішніх інвестицій і заощаджень. В моделі міжнародна торгівля відсутня; політика уряду не впливає на технологічний розвиток; довгострокове рівноважне зростання досягається за умов повного використання всіх наявних ресурсів, а ринки факторів виробництва функціонують в умовах досконалої конкуренції. На короткострокове економічне зростання впливають такі фактори: зростання населення і запасу капіталу; на довгострокове зростання – технологічний прогрес.

Особлива увага зосереджена на зростанні продуктивності праці ($y=Y/L$) та підтриманні стійкого рівня капіталоозброєності ($k=K/L$). Вихідними передумовами моделі є: постійна віддача від масштабу, тобто α , β – показники еластичності обсягів виробництва стосовно праці й капіталу – в сумі дорівнюють одиниці; спадна

гранична продуктивність капіталу; незмінна норма амортизації, темпу зростання населення і темпу реалізації науково-технічного прогресу; відсутність інвестиційних лагів (зношений капітал одразу відновлюється); взаємозамінність праці L й капіталу K , що зумовило використання виробничої функції Кобба – Дугласа.

Виробнича функція модифікується і модель має такий вигляд:

$$Y = F(K, L \cdot E), \quad (12.4)$$

де Y – загальний обсяг виробництва, K – обсяг капіталу, L – чисельність працівників, E – ефективність працівника (технологічний прогрес).

Р. Солоу розкрив прямий взаємозв'язок між зростанням обсягів суспільного виробництва і зростанням обсягів капіталу (заощаджень та інвестицій), праці й науково-технічним прогресом (якісними змінами у технології). Негативним фактором, який впливає на економічне зростання є збільшення норми амортизації та чисельності населення при незмінності рівня інвестицій.

Для забезпечення рівноважного економічного зростання і стійкого рівня капіталоозброєності (за незмінних кількості працюючих і технологічного прогресу) необхідно, щоб інвестиції дорівнювали вибулому капіталу. Зростання населення призводить, з одного боку, до нарощування обсягів виробництва, а з іншого – знижує капіталоозброєність. Отже, необхідна критична величина інвестицій для підтримання усталеної капіталоозброєності одного працюючого з урахуванням вибуття капіталу та приросту чисельності населення; технологічний прогрес зумовлює приріст ефективності праці, при цьому обсяг виробництва зростає так, як при збільшенні робочої сили.

Модель Солоу-Свана передбачає, що існує спадна віддача на капітал і працю. В результаті економіка досягає точки стійкого стану (припинення економічного зростання). Його подолання можливе лише за умови техніко-технологічного прогресу.

Досліджуючи динаміку валового внутрішнього продукту США в 1909–1949 рр., Р. Солоу зробив припущення, що приріст капіталу забезпечив менше, ніж 20% приросту ВВП на одного працюючого, загалом зростання трудових ресурсів і капіталу – лише 50% приросту ВВП, його інша частина є результатом технічного прогресу (відома як залишкова складова Солоу).

У наступних працях Р. Солоу заперечував значення технічного прогресу як незалежного чинника економічного зростання і запропонував визначати його через кількісну та якісну зміну факторів праці та капіталу. Зробив висновок, що необхідно враховувати ще один фактор – кон'юнктурні зміни ефективного попиту, які знаходять відображення у зміні показників ефективності використання виробничих потужностей. Отже, він наблизився до визначення проблеми циклічності з кейнсіанських позицій.

Важливим було питання визначення умов оптимального для суспільства економічного зростання. Американський економіст, нобелівський лауреат 2006 р. **Едмунд Фелпс** (1933 р. н.) обґрунтував **«золоте правило» нагромадження капіталу: при визначенні норми заощаджень критерієм виступає максимізація добробуту суспільства – максимізація обсягу споживання**. Правило виконується за передумови рівності граничного продукту капіталу та обсягів амортизації (вибуття) капіталу.

Британський учений і нобелівський лауреат (1977) **Джеймс-Едуард Мід** (1907–1995) у праці «Неокласична теорія економічного зростання» (1961) представив власну модель економічного зростання:

$$y = \alpha K + \beta L + \rho, \quad (12.5)$$

де y – середньорічний темп зростання національного доходу,%; K – середньорічний темп зростання капіталу,%; L – середньорічний темп зростання праці,%; α , β – частки капіталу і праці у національному доході; ρ – темп технічного прогресу (якісні зміни у виробництві),%.

Темп зростання національного доходу дорівнює сумі темпів зростання капіталу, праці та технічного прогресу, ураховуючи частку капіталу і праці в національному доході. Якщо темп нагромадження капіталу перевищує темп зростання національного доходу при незмінній нормі заощаджень, то приріст заощаджень відставатиме від швидкості нагромадження капіталу. Якщо темп зростання праці буде вищий за темп зростання капіталу, то через зниження граничної продуктивності праці відбудеться заміщення її капіталом і нове співвідношення між виробничими факторами забезпечить їх повну зайнятість.

За словами Дж.-Е. Міда, дана модель стійкого зростання розрахована для абстрактних економічних умов, коли діє закон граничної продуктивності, а виробничі фактори можуть поєднуватись у будь-яких пропорціях, проте в реальному житті зазначені умови є рідкісним явищем. Зокрема, якщо капіталомісткість або капіталозброєність будуть стабільними, тоді зростання населення без відповідного збільшення рівня нагромадження призведе до появи надлишкового безробіття, в свою чергу, якщо капітал буде зростати швидшими темпами, ніж населення, – виникнуть надлишкові виробничі потужності.

Американський вчений **Едвард-Фултон Денісон** (1915–1992) вважається одним із засновників економетричного вимірювання його параметрів. В основі виробничої функції Е. Денісона лежить розрахунок показника так званого нематеріалізованого технічного прогресу, який показує *всі якісні зміни економічного зростання, зумовлені вкладенням капіталу в підвищення продуктивності праці, тобто інвестування в освіту, фахову та кваліфікаційну підготовку, науково-дослідні розробки тощо*. Вчений вважав, що освіта виступає визначальним фактором зростання продуктивності праці.

Е. Денісон розробив класифікацію факторів економічного зростання, яка складається з 23 факторів, з них 14 факторів характеризують вклад науково-технічного прогресу (в тому числі капіталовкладення в людину), 4 – відносяться до групи фактора праця, 4 – до капіталу, один – до землі¹.

В праці «Тенденції економічного зростання США в 1929–1982» (1985) Е. Денісон провів факторний аналіз реального національного доходу США. За результатами дослідження підтверджено, що основним фактором економічного зростання в даний період був технічний прогрес та його складові, які забезпечили 28% приросту реального національного доходу за 1929–1982 рр.²

¹ Denison E. Classification of sources of growth / E. Denison. – Review of income and wealth, Volume 18, Issue 1, March, 1972. – P.15–17.

² Denison E. Trends in American economic growth, 1929–1982 / E. Denison. – N.W.Washington : The Brookings Institutions, 1985. – P. 34–42.

Серед інституціональних концепцій економічного зростання на особливу увагу заслуговують дослідження **С. Кузнеця** і **Т. Шульца**.

Саймон Кузнец (1901–1985) – американський економіст українського походження, нобелівський лауреат 1971 р., у статтях 1956–1967 рр., монографіях «Сучасне економічне зростання» (1966), «Економічне зростання націй» (1971) зробив порівняльний аналіз факторів динаміки економічного зростання у різних країнах.

Теоретичну модель економічного зростання С. Кузнеця характеризують такі основні положення:

- визначені фактори економічного зростання: динаміка населення, зміни в технології, промисловій структурі та ринкових господарських формах, рівень знань і професійний рівень робочої сили, структура і якість капіталу, зміни у соціальній сфері, внутрішньокраїнна адаптація до факторів зростання і зовнішні економічні відносини між країнами. У довгостроковій перспективі такі фактори, як динаміка населення, зміни в технології, промисловій структурі та ринкових господарських формах, необхідно аналізувати як ендогенні змінні (в неокласичних моделях вони розглядалися як екзогенні);

- досліджено методика обчислення внутрішнього продукту і національного доходу як показників економічної динаміки, внутрішні взаємозалежності між тенденціями їх розвитку та обсягами за певний період часу (1 рік), відповідним рівнем добробуту і циклічними коливаннями («цикл Кузнеця» – 20-річний період коливань темпів технічного прогресу, населення і національного доходу);

- виокремлено три показники, які визначають належність тієї чи іншої країни до сучасної економіки: темп приросту доходу на душу населення, розподіл робочої сили за галузями, розміщення населення за територіями;

- сформульовано шість основних ознак сучасного економічного зростання розвинених країн:

- високі темпи зростання ВВП на душу населення за умови збільшення і стабілізації чисельності населення. Середні темпи зростання доходу на душу населення в останні 200 років становили 2% на рік при зростанні населення 1% на рік;

- високі темпи зростання продуктивності факторів виробництва, особливо праці. За різними оцінками, від 50 до 75% зростання доходу на душу населення в індустріальну епоху є результатом зростання продуктивності факторів. Основна частина приросту була досягнута за рахунок технічного прогресу;

- високі темпи трансформації структури економіки від аграрного сектору до промислового і сфери послуг, від індивідуально-приватних до акціонерних форм господарської організації;

- високі темпи соціальної та ідеологічної трансформації;

- здатність розвинутих країн знаходити нові ринки збуту і сировини, створюючи глобальну єдність на основі військових і громадянських технологій;

- територіальна і просторова обмеженість економічного зростання, оскільки три чверті населення Землі не досягли рівня мінімальних сучасних технологій.

Наукова діяльність **Теодора-Вільяма Шульца** (1902–1998), американського економіста і нобелівського лауреата (1979), спрямовувалася на дослідження, по-перше, проблем економічного розвитку країн «третього» світу з ринками, що розвиваються, по-друге, значення людського капіталу в економічному зростанні. У працях

«Створення капіталу освітою» (1960), «Економічне зростання і сільське господарство» (1968), «Інвестиції в людський капітал: роль освіти і наукових досліджень» (1971) та «Інвестування в людей: економіка якості населення» (1981) Т. Шульц:

- проаналізував індустріальну політику в аграрному секторі країн, що розвиваються, узагальнив вплив інвестицій на продуктивність сільського господарства, підкреслив важливість фактора знань для впровадження фермерами нових методів господарювання, що зменшує незбалансованість, ризик та невизначеність у використанні аграрних технологій і сприяє підвищенню ефективності агровиробництва. Стверджував, що для таких країн інвестиції в аграрну економіку та освіту є вирішальним фактором розвитку;

- сформулював концепцію «людського капіталу», згідно з якою освітній рівень населення визначає його здатність використовувати інформацію та технології для розвитку і структурної перебудови. Доводив, що американська економіка впродовж тривалого часу отримувала більший дохід від «людського капіталу», ніж від матеріально-речового капіталу. Вкладення у людський капітал зумовлюють зростання цінності людської праці як найважливішого фактора модернізації економічних та юридичних інститутів.

В 1950–1960-х рр. в економічній науці сформувалися нові галузі теоретичних досліджень:

- *концепція нульового зростання* заперечувала високі темпи економічного зростання, обґрунтовувала ідею рівності матеріального виробництва і споживання та простого відтворення;

- *економіка «наздогоняючого розвитку» країн з ринками, що розвиваються.* Можливості модернізації пов'язувалися зі зростанням частки чистих інвестицій в національному доході до 15%, підвищенням освітнього і професійного рівня робочої сили, політикою імпортозаміщення та експортоорієнтованої конкурентної економіки.

Кейнсіанська доктрина циклічних коливань та рецептура антикризової політики. Найбільший внесок у становлення і розвиток неокейнсіанської теорії економічного циклу здійснили такі видатні вчені, як Е. Хансен, Дж. Хікс, Р. Харрод, П. Самуельсон та ін.

Природу циклічних коливань шляхом поєднання механізмів мультиплікатора й акселератора досліджували нобелівські лауреати **Пол-Ентоні Самуельсон** (1915–2009) та **Джон-Річард Хікс** (1904–1989). Найбільш відомим теоретиком економічного циклу був **Елвін-Ханс Хансен** (1887–1975), який у праці «Економічні цикли та національний дохід» (1951), ґрунтуючись на даних з економічної історії США, пояснив механізм циклічних коливань і визначив заходи антициклічного регулювання. Розроблену теорію циклу оцінював як інтегральну, оскільки вона охоплювала всі тогочасні досягнення світової економічної думки.

Природу економічних циклів Е.-Х. Хансен запропонував розглядати з погляду множинності підходів до ідентифікації та взаємовпливу фаз циклів різних видів. Розрізняв відмінності циклів щодо секторної обумовленості, довжини і величини амплітуди. Ґрунтуючись на даних з історії США, пояснював причини економічної кризи 1929–1933 рр. На його думку, відбулося накладання знижувальних хвиль великого (6–13 років) і будівельного (17–18 років) циклів, яке було доповнено депресією (1920–1939 рр.) у сільськогосподарському секторі в процесі коливань вікового циклу.

Е.-Х. Хансен є автором інвестиційної теорії економічного циклу – нерівномірність капітовкладень в галузі економіки породжує коливання циклічного характеру. Науковець дав ґрунтовне пояснення механізму циклічних коливань в двох аспектах. На рівні економетричного аналізу посилався на дію механізму «відставання та випередження». Економічна система тяжіє до стану динамічної рівноваги, але якщо один із взаємопов'язаних факторів (попит або пропозиція) відхиляється від рівноважного стану, то інший фактор реагує на це не відразу, а зі значним відставанням. Поєднання «відставання та випередження» породжує в економічній системі перманентні коливання навколо рівноважного стану. З позицій кейнсіанства він досліджував автономні та індукційовані інвестиції, доповнивши механізм мультиплікатора механізмом акселератора (зворотного мультиплікатору). Автономні інвестиції – незалежні безпосередньо від змін величини доходу і господарської кон'юнктури, пов'язані з НТП, демографічними зрушеннями, змінами пропозиції на ринку праці тощо. Ці інвестиції запускають механізм мультиплікації та породжують приріст доходу у сферах виробництва. Зростання доходів завдяки механізму акселератора стимулює подальше нарощування індукційованих (стимульованих) інвестицій, які зумовлюють зростання доходу і споживання. Таке поєднання і взаємодію механізмів акселератора та мультиплікатора Е.-Х. Хансен називає *надкумулятивним процесом*, або *системою «надмультиплікатора»*, який уможливорює економічне зростання і є основою економічної теорії циклу. Теорія дозволяє поєднати екзогенний фактор (автономне інвестування) і ендогенний фактор – мультиплікатор і акселератор.

Е.-Х. Хансен констатував, що автономні інвестиції є початковим поштовхом економічного зростання, інтенсивність і тривалість якого залежать від рівня технічного прогресу, який також визначає рівень коефіцієнта акселерації. Причини поступового уповільнення економічного зростання та спаду пояснюються скороченням автономних інвестицій, зростанням процентної ставки, підвищенням цін на інвестиційні товари. Мультиплікатор і акселератор починають діяти у зворотному напрямі. Дохід зменшується на суму автономних і стимульованих інвестицій та споживання. Нова фаза зростання починається тоді, коли на стадії спаду поступово зростають імпульси для нових автономних інвестицій, насамперед нові техніко-технологічні вдосконалення. Отже, механізм циклічних коливань залежить від інтенсивності автономних інвестицій. Економічний цикл властивий природі сучасної економічної динаміки. Тому необхідні «позитивні антициклічні програми».

Логічним продовженням теорії циклічних коливань Е.-Х. Хансена є модель мультиплікатора-акселератора Самуельсона–Хікса, яка показує вплив зміни інвестиційних ресурсів на коливання економічної активності. Модель ґрунтується на традиційних передумовах кейнсіанського аналізу про незмінність цін і процентних ставок, коли обсяг випуску визначається сукупним попитом. Для підтримки мультиплікаційного ефекту, зокрема й забезпечення безперервного економічного зростання, загалом необхідно запустити процес акселерації, який характеризує приріст інвестицій у відповідь на зростання обсягів національного доходу. Згідно з теорією мультиплікатора, зростання інвестицій зумовлює приріст рівня доходу пропорційно до мультиплікатора, зростання суспільного продукту, в свою чергу, через акселеративну залежність між інвестиціями та доходом пришвидшує процес інвес-

тування, в подальшому під дією мультиплікаційного ефекту примножується національний дохід. Таким чином, від механізму взаємодії ефекту мультиплікатора з ефектом акселератора залежить циклічний або рівномірний характер розвитку економіки. Модель Самуельсона–Хікса підтверджує можливість економічних коливань і пояснює механізм відтворення цих коливань з плином часу. Незважаючи на відносно слабкий зв'язок висновків даної моделі з емпіричними спостереженнями, вона заклала основи для інших моделей ділових циклів.

Ніколас Калдор (1908–1986) – англійський економіст – в працях «Нариси про економічну стабільність і зростання» (1960), «Нагромадження капіталу й економічне зростання» (1961), «Причини повільних темпів економічного зростання» (1966) розробив модель, яка пояснює залежність циклічних коливань від процесів заощадження та інвестування. Науковець зазначав, *що рівновага економічної системи залежить від граничної схильності до заощадження та граничної схильності до інвестування, порушення рівності цих вихідних параметрів призводить до циклічних коливань в економіці.*

Представники кейнсіанської теорії в рамках макроекономічної державної політики виробили заходи антициклічного регулювання. Вони передбачали активні дії уряду, спрямовані на розширення сукупного попиту у період спаду економічної кон'юнктури і обмеження сукупного попиту за умов економічного піднесення. Головним інструментом такого регулювання визнавалася бюджетна політика: податки, державні видатки і бюджетний дефіцит. Грошово-кредитна політика повинна була доповнювати бюджетний механізм регулювання.

Е.-Х. Хансен узагальнив і систематизував стабілізаційні заходи у три групи: 1) *вмонтовані механізми гнучкості (вмонтовані або автоматичні стабілізатори); 2) автоматичні компенсуючі контрзаходи; 3) керовані програми компенсування циклу.*

Заходи першої групи стосуються автономного реагування бюджетної системи на зміни ділового циклу з огляду на характер її побудови і представлені *автоматичними стабілізаторами – прогресивний податок на доходи, система страхування від безробіття, система підтримки цін на фермерську продукцію.* На стадії буму вони повинні вилучити надлишок ефективного попиту й перенести його у фазу спаду, тим самим відбуватиметься пригальмовування буму і згладжування спаду.

Друга група заходів розрахована на відповідь центральних банків викликом циклічних коливань, покликана забезпечити порядок зі зниженням амплітуди коливань перехід до загального зростання доходу і зайнятості. До них на стадії спаду відносять *зниження облікового і позикового процента, агрегованої податкової ставки, викуп державних облігацій, скорочення норми обов'язкового резервування, загальне збільшення обсягів позик, що надаються урядом, гарантій на позики тощо.* На стадії інфляційного буму впроваджуються заходи, протилежні переліченим.

Третя група заходів – це програма компенсування циклу на основі бюджетного регулювання, методи і терміни якого визначають узгоджені рішення законодавчої та виконавчої влади. Нагромадження приватних інвестицій та зростання споживчих витрат сприяє скороченню державних витрат і бюджетному профіциту. В умовах економічного спаду зменшення ділової активності буде компенсуватися нарощуванням державних видатків за рахунок бюджетного дефіциту.

Ґрунтуючись на рекомендаціях неокейнсіанських теорій, в економічній політиці розвинутих країн 50–60-х рр. XX ст. відбувся процес трансформації макроекономічних регуляторів у систему «точного налаштування» на протидію циклічним коливанням економіки. Вона отримала назву **дискреційної політики** – системи свідомих, ціле-спрямованих дій уряду відповідно до фази економічного циклу, зокрема проведення політики стимулювання в період спаду та політики стримування в період піднесення з метою активізації економічного зростання і зниження безробіття. Ґрошово-кредитна політика доповнювала бюджетно-податковий механізм регулювання.

Неокласичний синтез (кейнсіансько-неокласичний синтез) – це поєднання концептуальних підходів вчення Дж. Кейнса та неокласичного напрямку економічної думки з метою теоретичного і практичного розв'язання проблем стабілізації й економічного зростання. Якщо Дж. Кейнс вважав неокласичну теорію окремим випадком загальної теорії зайнятості, характерним для умов повної зайнятості, то неокласики розглядали вчення Дж. Кейнса як окремий випадок традиційної неокласичної теорії, теорію рівноваги з неповною зайнятістю і теорію ринкової економіки в депресивних ситуаціях, прагнули інтегрувати кейнсіанську теорію в загальне русло неокласичної теорії. Вважалося, що за умови правильної бюджетної та грошової політики неокласичні теоретичні засади будуть актуальними.

Консенсус з макроекономічної теорії започатковано статтею Дж.-Р. Хікса «Містер Кейнс і «класики»: спроба інтерпретації» (1937) з ідеєю синтезу кейнсіанської і неокласичної теоретичних систем. Оформився в середині 1950-х рр. і був пануючою системою поглядів в економічній теорії впродовж майже двадцяти років. Макроекономічна складова синтезу використовувала принцип агрегування, ідеї негнучкості цін і заробітної плати, державного регулювання економіки, функції споживання та інвестицій, які були модифіковані. З неокласичної теорії були використані принципи оптимізації, загальної рівноваги і конкурентного ринку. У ретроспективі неокласичний синтез можна умовно поділити на первісний (перша хвиля) і зрілий, або великий (друга хвиля).

Первісний синтез охоплює праці таких вчених, як Дж.-Р. Хікс, Дж.-Е. Мід, Ф. Модільяні, О.-Р. Ланг, П.-Е. Самуельсон, Д. Патінкін (1937–1950-ті рр.).

Первісний синтез характеризують такі твердження¹: поведінка економічних агентів є оптимізаційною і досліджується на основі стандартних мікроекономічних методів; ринкова економіка є рівноважною системою в довгостроковому періоді, але ринки не можуть бути конкурентними; ціни і заробітна плата повільно адаптуються до умов рівноваги на ринку (на противагу концепції «жорсткості» заробітної плати Дж. Кейнса), що веде до безробіття; ринок праці не передбачає повної зайнятості, для її підтримки необхідні активні антициклічні заходи, які ґрунтуються на стандартних принципах фіскальної політики. П. Самуельсон (1915–2009) у статтях 1950-х рр. писав, що під час депресії для підтримки попиту перевага повинна надаватися податковому стимулюванню державних і приватних інвестицій для вирівнювання граничних норм доходу на них.

¹ Бланшар О. Ж. Неокласичний синтез / О. Ж. Бланшар // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 231 с.

Відображення поглядів представників першої хвилі синтезу графічно інтерпретовано у макроекономічній моделі «IS – LM» (рис. 12.1), розробленій Дж. Хіксом як тлумачення економічної теорії Дж.-М. Кейнса. Модель описує загальну макроекономічну рівновагу товарного (крива IS) і грошового (крива LM) ринків у короткостроковому періоді, є засадничою концепцією теорії сукупного попиту.

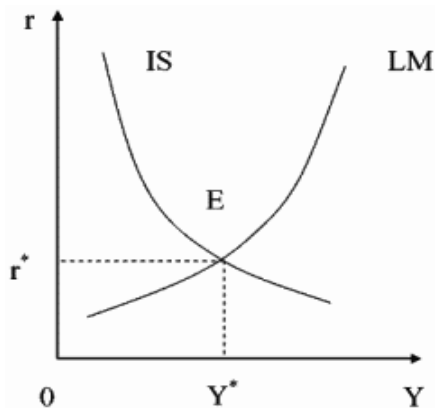


Рис. 12.1. Модель «IS – LM», запропонована Дж.-П. Хіксом

Крива *IS* відображає залежність між процентною ставкою (r) і рівнем національного доходу (Y) за рівноваги на ринку товарів і послуг. Умовою рівноваги є рівність інвестицій (I) і заощаджень (S). Кожна точка кривої *IS* відображає безліч рівноважних ситуацій на товарному ринку. Вона має негативний нахил, оскільки зниження процентної ставки збільшує обсяг інвестицій, отже, і сукупний попит, збільшуючи рівноважне значення доходу. На зсув кривої *IS* впливають такі фактори: рівень споживчих витрат; рівень державних закупівель; чисті податки; зміна обсягів інвестицій за існуючої процентної ставки.

Крива *LM* («ліквідність-гроші») відображає залежність між процентною ставкою (r) і рівнем доходу (Y), що виникає на ринку грошей. Точка перетину кривих *IS* і *LM* (E) означає таке співвідношення між рівнем національного доходу (Y) і позикового процента (r), за яких заощадження дорівнюють інвестиціям, а попит на гроші – їх пропозиції, тобто обидва сектори – товарний і грошовий – перебувають у рівновазі. Отже, модель «*IS – LM*» демонструє взаємозв'язок таких макроекономічних величин, як процентна ставка, грошова маса, рівень цін, попит на готівкові гроші, попит на товари, виробничий рівень економіки. Зміни однієї або декількох цих величин приводять до зміщення точки перетину кривих *LM* і *IS*, яка, в свою чергу, визначає рівень виробництва (і доходу) економіки, а також відповідний рівень процентної ставки. Проте модель не була завершеною, оскільки в ній не розглядався ринок праці.

Американський економіст Е. Хансен у працях «Монетарна теорія і фінансова політика» (1949) і «Путівник за Кейнсом» (1953) розглядав одночасну рівновагу на трьох ринках: товарному, грошовому і ринку праці. Модель Хікса–Хансена, або «схема доходів і витрат», має такий вигляд (рис. 12.2).

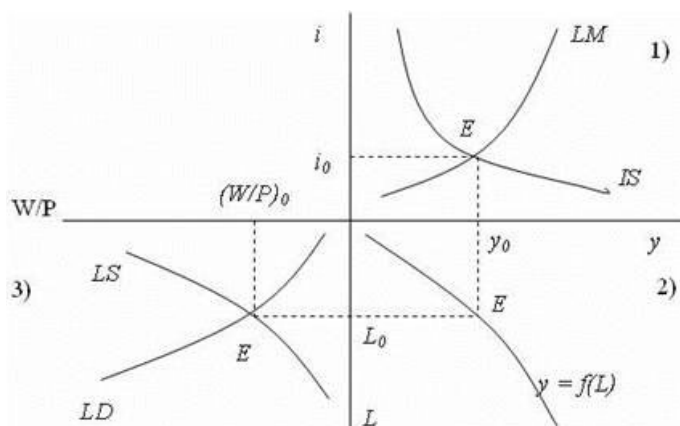


Рис.12.2. Модель Хікса–Хансена

Взаємодія товарного і грошового ринків (квадрат 1) визначає рівноважний рівень національного доходу (y_0). Він через виробничу функцію впливає на попит на робочу силу (L_0) (квадрат 2) і в кінцевому випадку – на рівновагу на ринку праці (квадрат 3). Таким чином, модель Хікса–Хансена є різновидом концепції загальної ринкової рівноваги і демонструє можливість автоматичного досягнення повної зайнятості. Автоматична тенденція до повної зайнятості в моделі Хікса–Хансена породжується впливом ринку праці на грошовий ринок, який, в свою чергу, взаємодіючи з ринком товарів, викликає зворотню реакцію на ринку праці.

Висновок щодо автоматичності саморегулювання економіки згідно з моделлю Хікса–Хансена критикувався ортодоксальними кейнсіанцями, які наголошували, що в ринковій економіці рівновага за неповної зайнятості можлива лише за так званих «особливих випадків». По-перше, у випадку негнучкості номінальної заробітної плати і цін, що блокує механізм автоматичного регулювання на ринку праці. Профспілки не допускають скорочення зарплати нижче від певного рівня, монополія виробників – підвищення рівня реальної заробітної плати шляхом зниження цін. По-друге, у випадку «пастки ліквідності» – депресивної ситуації, за якої через низьку процентну ставку плата за відмову від ліквідності є настільки низькою, що ніхто не хоче позбавлятися готівки і весь приріст грошової маси поглинається спекулятивним попитом. Попит на гроші стає абсолютно еластичним щодо ставки процента, унеможливаючи стимулювання сукупного попиту (нарощування інвестицій, підвищення рівня національного виробництва та зайнятості). В моделі « $IS - LM$ » ліквідна пастка зображується горизонтальною лінією LM . По-третє, у випадку інвестиційної пастки – нееластичності інвестиційного попиту стосовно процентної ставки, що призводить до постійної невідповідності між поточними заощадженнями та інвестиціями, потенційно рівноважним і фактичним обсягом виробництва, попитом і пропозицією на ринку праці. Така ситуація виникає в умовах рецесії, коли очікування підприємців настільки песимістичні, що зниження процентної ставки не стимулює інвестиції і сукупний попит. В моделі $IS - LM$ інвестиційна пастка зображується вертикальною лінією IS .

Франко Модільяні (1918–2003) – нобелівський лауреат (1985) – модифікував споживчу функцію Дж. Кейнса і запропонував *гіпотезу «життєвого циклу»*, яка пояснює закономірності формування особистих заощаджень. Рівень доходу коливається протягом життя людини. Заощадження дозволяють споживачам підтримувати постійний рівень споживання (власний життєвий стандарт), перерозподіляти дохід з періодів, коли його рівень високий, на періоди, коли він низький. Рівень заощаджень залежить від темпів зростання населення та економічного зростання.

Ф. Модільяні включив у модель Дж. Кейнса четвертий ринок – ринок цінних паперів, або фінансовий ринок. *Теорема Модільяні–Міллера*¹ стверджує, що за умови раціональності економічних суб'єктів і досконалості ринку капіталу інвестор враховує лише майбутню прибутковість фірми, а не розмір і структуру її боргу. Він повинен мати цінні папери різних фірм для збалансування очікуваних доходів і можливих ризиків.

Складовою неокласичного синтезу стало коригування кейнсіанської моделі А. Пігу і Д. Патінкіним (1922–1995). Було модифіковано споживчу функцію Дж. Кейнса, теоретично обґрунтовано, що споживання окремого економічного агента є функцією не лише від доходу, але й від реального багатства (*ефект касових залишків*, коли єдиною формою багатства є гроші, та *ефект Пігу* для ринку, де є кілька форм багатства, зокрема акції й облигації). Економічні суб'єкти прагнуть до стаціонарного (оптимального) стану структури і обсягів свого багатства (*портфельний підхід*), тому будь-які впливи породжують відповідне коригування. За умови збільшення пропозиції грошей або зниження рівня цін реальні касові залишки перевищують оптимальний рівень. Власники намагаються їх позбутися через збільшення обсягів споживання, отже, зростає рівень сукупного попиту. Крива IS зміщується вправо, збільшуючи ефективний попит навіть при перпендикулярному розташуванні лінії IS. Отже, ліквідна та інвестиційна пастки неможливі, існує автоматична тенденція руху економіки до рівноваги з повною зайнятістю. Однак А. Пігу та інші дослідники наголошували на практичній нереальності такої ситуації та описували серйозні обмеження, зокрема негнучкість заробітної плати і цін. У сучасній теорії грошей *ефект Пігу – концепція ситуації, за якої відбувається зростання попиту на споживчі товари в результаті перегляду індивідами інвестиційного портфеля відповідно до змін реальних грошових залишків*.

Великий (зрілий) неокласичний синтез, за визначенням його найвидатнішого представника П. Самуельсона, зводиться до трьох висновків. По-перше, неокласичні принципи зберегли своє домінуюче становище у площині мікроекономічної теорії, а кейнсіанство отримало прерогативу визначати макроекономічну практичну рецептуру. По-друге, макроекономіка не є окремою та самостійною теорією. Її функціональні зв'язки формуються із множини мікроекономічних явищ та процесів, які описані неокласичною теорією. По-третє, сучасна економічна система може успішно боротися з інфляцією та безробіттям, якщо ефективно втручання держави у ринок поєднати зі свободою поведінки виробників і споживачів².

¹ Мертон Міллер – нобелівський лауреат 1990 р.

² Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М. : Дело : Вита-Пресс, 1996. – С. 506–509.

Неокласичний синтез характеризується різноманітністю тематики досліджень. Його аналітичним відкриттям є «крива Філіпса». У 1958 р. англо-новозеландський економіст **Олбан Філіпс** (1914–1975) у статті «Зв'язок між безробіттям і швидкістю зміни грошової ставки заробітної плати у Великій Британії, 1861–1957» розрахував, що ціни є стабільними (інфляція дорівнює нулю) за рівня безробіття в економіці приблизно 2,5%, номінальна зарплата зростатиме приблизно на 2% на рік, якщо продуктивність також зростатиме на 2% відповідно до своєї довгострокової тенденції зростання. Зростання безробіття вище 2,5–3% призводить до різкого уповільнення зростання цін і заробітної плати. *Отже, емпірично було доведено обернений зв'язок між процентним зростання номінальної заробітної плати і рівнем безробіття.* Графічне зображення залежності отримало назву «крива Філіпса», яка має від'ємний нахил. Крива Філіпса (рис. 12.3) показує, що у 1861–1948 рр. нульовий рівень інфляції був можливий за рівня безробіття, вищого від 6%. Це пояснювалося гнучкою заробітною платою. У повоєнний період (1948–1957) грошова маса і заробітна плата виявилися негнучкими в спадному напрямі, тому крива цього періоду лежить вище від горизонтальної осі.

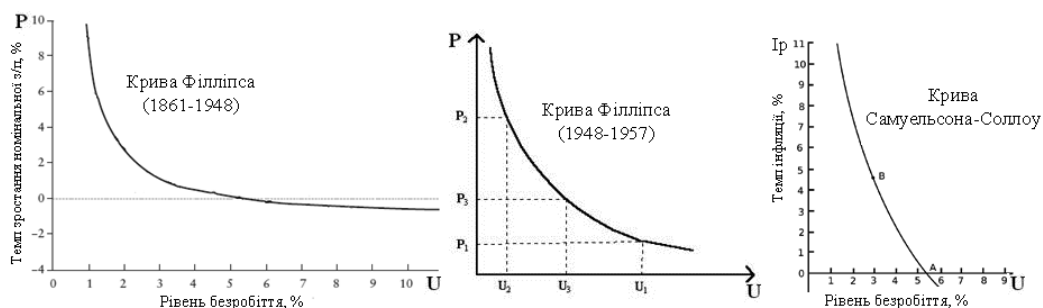


Рис. 12.3. Трансформація кривої Філіпса

У 1960 р. П. Самуельсоном і Р. Соллоу у статті «Аналітичні аспекти антиінфляційної політики» трансформували ідею О. Філіпса щодо залежності між темпом інфляції та рівнем безробіття. Розрахована ними модифікована крива Філіпса для США (рис. 12.3) показує, що стабільність цін (нульова інфляція) визначається точкою «А» за рівнем безробіття 5,5%. У точці «В» рівень безробіття у розмірі 3% відповідає інфляції величиною 4,5% річних¹. *Зроблено висновок щодо можливості компромісного вибору між інфляцією (підтриманням стабільного рівня цін) і безробіттям, умови якого визначаються нахилом кривої. Наголошено, що можливість такого вибору стосується тільки короткострокового періоду, а у довгостроковому періоді обернений взаємозв'язок між інфляцією і безробіттям є нереальним.*

У 1960-х рр. крива Філіпса як обернена залежність між безробіттям і рівнем інфляції була розрахована для багатьох країн, стала основним інструментом макроекономічного аналізу. Інфляція стала розглядатися як «плата» за високий рівень зайнятості, а безробіття – як неминуча плата за повільний темп зростання цін.

¹ Fuhrer J. Understanding Inflation and I Phillips Curve Retrospective [Електронний ресурс] / J. Fuhrer, Y. K. Kodrzycki, J. Sneddon, G. P. Olivei. – The MIT Press Cambridge, MA London, England, 2009. – Режим доступу : https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262013635_sch_0001.pdf.

Крива Філліпса визначила парадигмальні рамки побудови монетарної політики майже в усіх розвинених країнах. Її дієвість практично емпірично простежувалася. Так, у США у 1960-х рр. окреслилась така закономірність: у 1961 р. рівень безробіття – 6,9%, а рівень інфляції – 0,8%, у 1965 р. – відповідно 4,6 і 2,8, у 1969 р. – 4 і 6,1%. Здавалося, що і тим, і іншим можна легко керувати, вимірюючи відносні вигоди та втрати. Сформувалася **концепція зумовленості безробіття низьким інфляційним фоном**, що виходила з тези про цільовий конфлікт між політикою забезпечення високої зайнятості та політикою стабільності цін. Хоча, наприклад, у ФРН і Канаді політика урядів і центральних банків орієнтувалася на політику безконфліктного досягнення високої зайнятості та низької інфляції¹.

Дослідженням взаємозв'язку між рівнем інфляції та безробіттям займався також економіст **Артур Оукен** (1928–1980). **Закон А. Оукена**² (1962) доводив, що зменшення інфляції на 1% зумовлює щорічно збільшення безробіття на 2,5%.

У межах портфельного підходу (теорії майна) було модифіковано функцію інвестицій, заперечено ідею Дж. Кейнса щодо нестабільності як інвестицій, так і попиту на гроші. **Джеймс Тобін** (1918–2002), нобелівський лауреат 1981 р., аналізуючи функціонування фінансових ринків, запропонував індикатор рівня та прибутковості інвестицій – коефіцієнт q , який характеризує відношення ринкової вартості фізичного капіталу фірми за оцінкою фондового ринку до поточних витрат заміщення вибуття цього капіталу. Обсяг інвестицій залежить від значення коефіцієнта q . Якщо q менше одиниці, то вигідніше не інвестувати, а продати частину капіталу. Якщо q більше одиниці, то існують стимули до інвестування, випуску нових акцій³.

У працях «Гроші та економічне зростання» (1965) та «Загальний рівноважний підхід до теорії грошей» (1969) Дж. Тобін доводив, що інвестор для запобігання ризику використовує коефіцієнт q не лише до грошових коштів, а до всіх реальних і фінансових активів. З цією метою диверсифікує портфель активів фірми, який охоплює реальний капітал і фінансові активи: гроші, облігації уряду й іноземні активи, незалежно від їх доходності. Доходність активів залежить від попиту та пропозиції на них. Фінансові активи забезпечують певну стійкість у рівноважній траєкторії зростання. Вчений дійшов висновку, що економічні агенти під впливом різних факторів ухвалюють рішення щодо заощадження або споживання та щодо вибору форми заощаджень. Заощадження залежать від розміру сукупного доходу, а інвестиції в реальний капітал – від граничного продукту капіталу (очікуваної майбутньої прибутковості інвестицій). За умови превалювання заощаджень над інвестиціями виникає нестача агрегованого попиту і неповна зайнятість, а в іншому випадку – надлишковий попит, який призводить до інфляції. Збільшення попиту зумовлює зростання безробіття та рівня інфляції.

Значна увага приділялася грошово-кредитній політиці держави як основному інструменту стабілізації. Вона впливає на вибір структури активів, тим самим активізуючи (або стримуючи) інвестиції, заощадження, споживання. Для підтримки економічного зростання важливо, щоб пропозиція фінансових активів відповідала темпам

¹ Козюк В. В. Трансформація центральних банків в умовах глобалізації: макроекономічні та інституціональні проблеми : моногр. / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – С. 49–50.

² У сучасних умовах закон Оукена втратив свою актуальність і розглядається вченими як жарт, «правило з пальця».

³ Сучасні дослідження показали, що на рівні економіки загалом зв'язок між q і динамікою інвестицій слабкий.

нагромадження реального капіталу. Якщо пропозиція грошей є занадто повільною, в економіці починається хронічна стагнація як можлива форма економічної динаміки. Будь-які операції центрального банку не тільки змінюють зміст грошової одиниці (номінальний ефект), але і впливають на зміну реальних параметрів – процентних ставок, обмінного курсу, заощаджень, інвестицій та інфляційних очікувань.

Досліджуючи проблеми безробіття, Дж. Тобін дотримувався поглядів Дж. Кейнса щодо негнучкості заробітної плати (незначної реакції на зміни економічної кон'юнктури), що дозволяє регулювати ефективний попит для зниження безробіття. Вважав, що в умовах невизначеності необхідно встановлювати таку норму безробіття, що не веде до посилення інфляції.

Період стабільності 1950–1960-х рр. одночасно сприймався як свідчення ефективності кейнсіанської доктрини регулювання економіки і підтвердження неокласичної парадигми щодо стійкості та гармонійності ринкової економіки. Пришвидшення інфляції в кінці 1960-х рр. та стагфляція 1970-х рр. довели неможливість підтримки заданого економічного зростання та низької інфляції в довгостроковому періоді. Неокласичний синтез зазнав гострої критики. Досконала конкуренція, яку описували прихильники синтезу, є скоріше винятком в сучасній економіці, оскільки на ринку присутні монополія, олігополія, монополія покупця, олігопсонія та недосконала конкуренція. Прихильники неокласичного синтезу використовували складні математичні моделі та зосереджувалися лише на тих факторах, які піддавались форматизації та могли бути виражені за допомогою формул і рівнянь. Все те, що виходить за межі кількісних оцінок, наприклад, уточнення цілей суспільного розвитку, виявилось за межами теорії.

12.2.3. Посткейнсіанська макроекономіка

Посткейнсіанство як течія кейнсіанства сформувалося в 1940–1960-ті рр. В його структурі виділяються такі складові: ліве кейнсіанство (англійське посткейнсіанство), калецькіанське посткейнсіанство, американське монетарне кейнсіанство. Посткейнсіанці вважають визначальними такі положення вчення Дж. Кейнса, як внутрішня нестабільність економіки та невизначеність економічних процесів, обмеженість економічної інформації. Теорію Дж. Кейнса оцінюють як динамічну макроекономічну теорію пристосування до порушення економічної рівноваги, заперечують її неокласичне трактування як особливого випадку неокласичної теорії, статичної теорії рівноваги з неповною зайнятістю. Визнають фактор невизначеності очікувань та ідею активного втручання держави в економіку як умови формування господарської активності. Одночасно їх погляди відрізняються за різними теоретичними передумовами, методологічними особливостями та теоретико-економічними концепціями.

Англійське, ліве посткейнсіанство. Представниками лівого кейнсіанства із центром у Кембриджі були учні й соратники Дж.-М. Кейнса: **Джоан-Вайолет Робінсон** (1903–1983), яка була визнаним лідером, **Ніколас Калдор** (1908–1986), **П'єро Сраффа** (1898–1984), а згодом **Луїджі Пазінетті** (1930 р. н.), **Джон Ітуелл** (1945 р. н.) та ін.

Англійське посткейнсіанство започаткували праці Дж. Робінсон «Нагромадження капіталу» (1956), Н. Калдора «Альтернативні теорії розподілу» (1956) і П. Сраффа «Виробництво товарів за допомогою товарів» (1960). Вони не формували цілісної кон-

цепції, але задекларували критику неокласичних теорій («антимаржинальна революція»), ортодоксального кейнсіанства і нового синтезу; завершення кейнсіанської революції через поширення короткострокового аналізу ефективного попиту Дж. Кейнса на дослідження факторів економічного зростання та нестабільності ринкової економіки в довгостроковому періоді, процесів розподілу, ціноутворення і вартості; важливість дослідження соціальних питань: нерівності у розподілі доходів (співвідношення частки заробітної плати та прибутку) як фактора ефективного попиту. Стверджувалося, що без проведення соціальних реформ неможливе ефективне функціонування економіки та її регулювання. Кембриджське кейнсіанство визначають також як «*неорікардіанське*», оскільки його представники будували власні теоретичні конструкції, використовуючи категоріальний і методологічний апарат класичної політичної економії.

У кембриджській теорії економічного зростання¹ проблема ефективного попиту пов'язана з концепцією розподілу. **Посткейнсіанську концепцію розподілу** (Дж.-В. Робінсон, Н. Калдор, П. Сраффа) характеризують такі положення:

- критика неокласичної теорії формування вартості і розподілу, відмова від концепцій граничної корисності та граничної продуктивності, аналіз ринкової економіки як недосконалої конкуренції;

- нерівність у розподілі доходів є головним фактором економічної нестабільності. Існують два види доходів: заробітна плата і прибуток, які мають різну схильність до заощаджень: вища щодо прибутку, нижча щодо заробітної плати. Робітники повністю витрачають заробітну плату, тому єдиним джерелом заощаджень є прибуток. Небажання або неспроможність збільшувати споживання породжують хронічні проблеми недо-споживання і недостатності ефективного попиту, нерівноважності економічної системи;

- забезпечення стабільного економічного зростання пов'язано з розробленням політики доходів, завданням якої є подолання нерівності у розподілі доходів на користь працівників. Для цього необхідно контролювати зміни співвідношення заробітної плати і прибутку, використовувати засоби регулювання бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Величина заробітної плати є результатом тривалого історичного розвитку;

- зв'язок між економічним зростанням, нагромадженням і розподілом здійснюється не на основі граничної продуктивності факторів виробництва, а на основі взаємодії ринкових сил та функціонування реальних соціальних інститутів, що формує перспективи розвитку, визначає прагнення підприємців до нагромадження, а працівників – боротися за свою частку в національному продукті.

На думку Н. Колдора, рівень виробництва в сучасній економіці залежить не від ефективного попиту, а від обсягу наявних виробничих ресурсів та технологічних умов. Вони впливають на величину капітального коефіцієнта та обсяг інвестицій, необхідний для його підтримання.

Теорія П. Сраффи заклала основи теорії загальної рівноваги, відмінної від концепції Л. Вальраса. Стан рівноваги за даною теорією в короткому і середньому періодах є нестійким у зв'язку з раптовими змінами в попиті, які не можливо передбачити. Рівновага в цих періодах є тільки бажаним станом системи. Стійкої рівноваги можна досягти лише в тривалому періоді. Включення ж попиту в систему

¹ Теорія економічного зростання Дж.-В. Робінсон розкрита у п. 2.2.2.

визначення параметрів рівноваги є необґрунтованим, оскільки в тривалому періоді попит не може здійснювати суттєвого впливу на ціни та обсяги виробництва.

Калецькіанське посткейнсіанство. В 70-ті рр. ХХ ст. у таких країнах, як Велика Британія, Канада, Італія та інші, формується так зване калецькіанське посткейнсіанство. Воно отримало свою назву від прізвища відомого польського вченого-економіста **Міхала Калецького** (1899–1970), який ще на початку 1930-х рр. досліджував проблеми заощаджень, інвестицій і зайнятості. У теоретичній галузі ця течія мала такі особливості, як неприйняття методології маржиналізму, акцентування уваги на вивченні економічної динаміки та аналізі процесів розподілу крізь призму класових відносин та ігнорування дослідження грошового аспекту економіки.

У **теорії ціноутворення** М. Калецький виступив з різкою критикою неокласичної теорії ціноутворення і запропонував свою альтернативну теорію, де головним чинником ціни є ринкова (монопольна) влада фірми, яка залежить від інтенсивності нецінових чинників, перебігу ділового циклу, сили і згуртованості профспілок. Дана теорія ціноутворення є сьогодні основою для багатьох сучасних неортодоксальних теорій ціни.

Теорія фірми. За М. Калецьким, найголовнішою умовою становлення підприємництва є величина власного капіталу, а підприємницькі здібності відіграють значно меншу роль, ніж прийнято вважати. Заперечував класичну і неокласичну теорію, за якими бралися до уваги обсяги ринків і економія на масштабах виробництва як фактори, що впливають на розміри фірм.

Теорія розподілу доходів і циклу є альтернативною до неокласичної. Працівники фактично не роблять заощаджень, їхня заробітна плата витрачається на споживання. Величина прибутків підприємців визначається їхньою інвестиційною активністю. Тому працівники витрачають те, що отримують, а підприємці отримують те, що витрачають. Інвестиційна активність, у свою чергу, зростає з часовим лагом (певним відставанням у часі) під впливом збільшення обсягів заощаджень, зростання прибутків і скорочення капітальних запасів. Прибутки із часовим лагом залежать від інвестицій.

М. Калецький наголошував, що діловий економічний цикл визначається, з одного боку, взаємодією інвестицій і прибутків, що є причиною економічної нестабільності, а з іншого – взаємодією між інвестиціями і капітальним запасом як чинником стабілізації.

Для аналізу фаз циклу були введені нові макроекономічні змінні: інвестиційні замовлення та амортизація. Конкретні фази циклу характеризуються співвідношенням між обсягами інвестицій, інвестиційними замовленнями та амортизацією.

Теорія інвестиційної активності та циклів М. Калецького в багатьох аспектах, таких як аналіз прибутку, капітального запасу, амортизації, є багатшою, ніж теорія Дж.-М. Кейнса. Проте вона не враховувала невизначеність майбутніх періодів та, зокрема, очікувань ділових кіл, які впливають на інвестиційну активність.

Монетарне посткейнсіанство. Американське монетарне кейнсіанство сформувалося на межі 60–70-х рр. ХХ ст. на базі праць таких американських економістів, як **Роберт-Уїтні Клауер** (1926 р. н.), **Аксель Лейонхуфвуд** (1933 р. н.), **Поль Девідсон** (1930 р. н.), **Хайман-Філіп Мінські** (1919–1996), **Сідней Вайнтрауб** (1914–1986), **Вікторія Чік** (1936 р. н.), **Ларрі-Рендел Рей** (1953 р. н.), **Філіп Ерестіс** (1941 р. н.) та ін. Вони розглядали кейнсіанство як теорію нерівноваги, пристосування до неї та пошуку шляхів виходу з неї. Критикували ортокейнсіанські антициклічні програми через

відсутність у них інструментів боротьби з інфляцією та стагфляцією, ігнорування ролі грошового фактора. Вважали, що проблему економічної нестабільності необхідно вирішувати через відродження вчення Дж. Кейнса з акцентом на його грошовий аспект. *Теоретичними передумовами концепцій монетарного посткейнсіанства* є визнання, по-перше, значення фундаментальної невизначеності (непізнаності) майбутнього та очікувань як факторів формування рівня попиту, отже, впливу на економічну кон'юнктуру (обсяги виробництва і зайнятості), розгляд очікувань як змінної, яка залежить від минулого (не може бути змінено) і поточної ситуації, по-друге, визнання сучасної індустріальної економіки складною системою, яка поєднує реальну економіку обміну і виробництва (досліджують неокласики) та грошову економіку з особливою роллю грошей, довготривалим впливом зміни їх кількості на економічні процеси.

Ідея грошової економіки, запропонована Дж. Кейнсом, була розроблена **П. Девідсоном і Ф. Ерестісом** як *теорія грошової економіки*, яка стала теоретичним фундаментом посткейнсіанства. *Грошова економіка – це складна економічна система, пізньоіндустріальна економіка¹, в якій взаємозв'язок і координація господарської діяльності ґрунтуються на використанні форвардних контрактів, функціонування яких регулюється грошима як активом довготривалого використання та державою, головною функцією якої полягає в забезпеченні примусу до виконання контрактних зобов'язань²*. Суб'єкти господарювання з метою мінімізації невизначеності майбутнього створюють певні інститути, найважливішими є форвардні угоди й гроші. Форвардні контракти забезпечують певні гарантії майбутніх матеріальних і грошових потоків, зменшують ступінь невизначеності. Гроші є необхідним засобом виміру і виконання форвардних контрактів, мають контрактну природу. Вони є активом довогострокового користування і засобом збереження цінності. Основним мотивом попиту на гроші є прагнення економічних суб'єктів захиститися від можливих у майбутньому фінансових невдач та в періоди економічної нестабільності. Проте контракти і гроші не усувають невизначеність, а лише зменшують її ступінь. Невизначеність насамперед пов'язана із рішеннями у сфері реального інвестування, а також у сфері формування портфеля цінних паперів.

На відміну від неокласиків, Дж. Кейнса і ортодоксальних кейнсіанців, монетарні кейнсіанці вважають, що гроші – це актив, який створюється ендегенно (всередині економіки) для придбання капітальних активів (основного капіталу) та контролю над ними. Пропозиція грошей формується у значній мірі ендегенно, незалежно від політики національного банку, за рахунок взаємодії економічних суб'єктів приватного сектору, перш за все, корпорацій і комерційних банків. *Теорія ендегенної грошової маси (Х.-Ф. Мінскі і В. Чік)* пояснює значення ендегенізації грошової маси: знижує ефективність грошової політики, дозволяє комерційним банкам на протидію центральному банку створювати нові кредитні ресурси, використовуючи фінансові інновації: формувати пасиви шляхом позики на ринку вкладів; конвертувати видані банківські позики в цінні папери, продавати їх і видавати нові кредити; встановлювати кредитні лінії між фінансовими установами.

¹ Пізньоіндустріальна економіка ґрунтується на індустріальних технологіях, інформаційній та знаннєво-інноваційній революціях, значній частці сектору послуг, у першу чергу, фінансових. Це поняття науковці використовують замість поняття «постіндустріальна економіка».

² Розмаинский И. В. Посткейнсианство как альтернатива мейнстриму: взгляд на неопределенность и нестабильность / И. В. Розмаинский // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2012. – № 6. – С. 203–204.

У теорії ділових циклів і безробіття (Х.-Ф. Мінські, Я. Кругель) їх причини пояснюються властивостями грошей і змінами у виборі активів довгострокового користування. Посткейнсіанці вважають, що умови невизначеності майбутнього та властивості грошей (нульова або майже нульова еластичність їх виробництва та заміни будь-якими товарами-субститутами, нечутливість норми процента до зростання їх пропозиції) створюють іманентну (внутрішню) нестабільність нагромадження в ринковій економіці та потенційну можливість виникнення стійкої неповної зайнятості¹. Зміни у виборі активів довгострокового користування, передусім основного капіталу і високоліквідних активів (грошей та їх заміників), зумовлюють циклічні коливання макроекономічних показників. Так, збільшення попиту на капітальні блага й відповідно зменшення попиту на гроші ведуть до піднесення та економічного буму. Зменшення попиту на капітальні блага та збільшення попиту на гроші викликають економічний спад і депресію. Вибір активів тривалого користування залежить, перш за все, від очікувань майбутніх доходів і міри впевненості в цих очікуваннях. Посткейнсіанці вважали безробіття фундаментальною проблемою грошової економіки. Стверджували, що невизначеність та існування грошей створюють потенційні можливості для стійкого стану неповної зайнятості.

Гіпотеза фінансової нестабільності ринкової економіки є найбільш відомою посткейнсіанською теорією економічної динаміки. Цю гіпотезу висунув один із найекстравагантніших економістів ХХ ст. **Х.-Ф. Мінські**. Згідно з нею, *ринкова економіка породжує фінансову структуру, яка постійно зазнає криз. Кризи виникають внаслідок несприятливої структури фінансових потоків економічних суб'єктів*. Економічна динаміка значним чином визначається тим, як підприємницький сектор фінансує свої інвестиції в основний капітал. Існує три типи фінансування фірм: забезпечене, спекулятивне і «понці-фінансування». *Забезпечене фінансування* – це фінансування, коли фірмам поточних грошових коштів достатньо для погашення заборгованості, у т. ч. для виплати процентів за позиками. *Спекулятивне* – грошових потоків вистачає фірмам лише для сплати процетів, а для погашення боргових зобов'язань використовуються нові позики. *«Понці-фінансування»*² нагадує фінансові піраміди, коли нові позики використовуються як для погашення попередніх позик, так і для сплати процентів.

На початку економічного піднесення переважає забезпечене фінансування. В період буму ділової активності, зменшення ризиків і посилення впевненості ділової кола вдаються до спекулятивного фінансування. Згодом поступове зростання процентних ставок трансформує спекулятивне фінансування в «понці-фінансування». Настає момент, коли фірми не можуть отримати нові кредити для погашення попередніх боргових зобов'язань перед фінансовим сектором. Причина – недовіра кредиторів і нестача фінансових ресурсів. Фінансова нестабільність посилює економічну нестабільність, створює загрозу масових банкрутств та економічної кризи.

Х.-Ф. Мінські узагальнив висновки гіпотези фінансової нестабільності двома теоремами: перша – економіка функціонує в режимах фінансування, за яких вона стабільна, та режимах фінансування, за яких вона нестабільна; друга – впродовж

¹ Kregel J.-A. 'Hamlet without the Prince: Cambridge Macroeconomics without Money / J.-A. Kregel // American Economic Review. – 1985. – 75(2). – 133–139.

² Цей тип фінансування названо за ім'ям бостонського банкіра Чарльза Понці, який після Першої світової війни практикував фінансові компанії-піраміди.

періодів довгострокового піднесення економіка переходить від фінансових відносин, які сприяють стабільній системі, до фінансових відносин, які сприяють нестабільній системі¹.

Зарадити їй може уряд шляхом проведення експансіоністської грошової політики в фазі економічного спаду. Додаткові впливання непрямым шляхом збільшуватимуть грошові надходження боржників, а це запобігатиме масовим банкрутствам.

Економіка нерівноваги. Американський економіст шведського походження **А. Лейонхуфвуд** зробив значний внесок у формування вчення про «економіку нерівноваги». Аналізує поведінку ринків в умовах незадоволеного попиту, коли економічні агенти перебувають поза, а не на кривих попиту чи пропозиції. Даний аналіз нерівноваги став загально визнаним елементом сучасної макроекономічної теорії.

Перегляд інструментів державного регулювання. Монетарні кейнсіанці виступають за активне макроекономічне регулювання. Фіскальна і грошова політика спрямовується не лише на стимулювання сукупного попиту, а й на забезпечення адекватної структури та обсягів фінансових потоків для попередження рецесій. У фазі спаду необхідна експансіоністська фіскальна і грошова політика. Фіскальна політика підвищує рівень сукупного попиту, підтримує відповідний рівень прибутковості окремих компаній. Діяльність центрального банку як кредитора останньої інстанції гарантує фінансові надходження комерційних банків, збільшує ліквідність у фінансовому секторі.

Х.-Ф. Мінські звернув увагу на негативні моменти стимулюючої бюджетної політики: витіснення приватних запозичень державними, заохочується боргове фінансування активів, фірми втягуються у ризиковані режими фінансування². Як наслідок, економіку характеризують значний дефіцит державного бюджету, високий рівень споживання і низькі інвестиції в реальний сектор. Посткейнсіанці наголошують на важливості інституціональної політики держави.

Монетарне посткейнсіанство найбільш тісно поєднало теоретичні напрацювання з нагальними потребами вдосконалення державного регулювання.

12.3. Особливості змішаних економічних систем індустріально розвинених країн світу. Теорії трансформації ринкової економіки

12.3.1. Формування та сутність змішаної ринкової економіки. Теорії системної трансформації капіталізму

Панування кейнсіанства як нормативної теорії макроекономічної політики позначилося на посиленні тенденції до етатизації економічного життя, трансформації державних інституцій у дирижистському напрямі. Економічну систему індустріально розвинених країн Європейської цивілізації 50–80-х рр. ХХ ст. визначають як **змішану економічну систему (mixed market economy), змістом якої є поєднання та взаємодія ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму та державного регулювання.**

¹ Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis [Електронний ресурс] / Н. Р. Мінські // The Levy Economics Institute. – 1992. – 74 р. – Режим доступу : <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.

² У посткейнсіанській літературі це положення прийнято називати «парадокс Мінські».

В історичному аспекті ідейно-теоретичні джерела змішаної економічної системи започатковані представниками німецької історичної школи, традиційного інституціоналізму, соціал-реформізму, неолібералізму та у вченні Дж.-М. Кейнса.

Представники німецької історичної та соціальної шкіл обґрунтовували необхідність державного регулювання ринкового механізму та зростаючу активність держави в економічному житті, розробили теорії «організованого капіталізму», «державного соціалізму», «ліберального соціалізму» і «соціального плюралізму».

Представники інституціоналізму наголошували на важливості «революції в економічних функціях держави», яка має бути організатором національного виробництва, та суспільного контролю щодо механізмів ринкової економіки. Англійський інституціоналіст Дж. Гобсон виступив з ідеєю суспільства органічного добробуту.

Соціал-реформістський варіант модифікації ринкової економіки вперше почав розробляти Дж.-С. Мілль у середині XIX ст. Ґрунтуючись на твердженні, що закони розподілу є суб'єктивними і формуються суспільством, він пропонував рекомендації щодо реформування суспільних відносин, визначаючи «розумні межі» діяльності уряду.

У кінці XIX ст. – першій половині XX ст. представники соціал-демократичних економічних концепцій (Е. Бернштейн, К. Каутський, Р. Гільфердінґ, Е. Турбін, А. Кросленд, Т. Майєр та ін.) у руслі *доктрини «демократичного соціалізму»* розробляли програми еволюційних прогресивних суспільних перетворень, економічних реформ, переходу до суспільства майбутнього як багатоваріантного, що не має чітких часових меж реалізації. Програми соціал-демократичних партій пропонували утвердження суспільної власності, державне планування, справедливий розподіл, забезпечення політичних і соціальних прав людей. У 1940 р. англійський лейборист Е. Турбін у праці «Політика демократичного соціалізму» наголошував на посиленні ролі держави в економічних і соціальних процесах.

Питання механізму втручання держави у макроекономічні процеси з використанням ринкових важелів розробляв Дж.-М. Кейнс.

У 1950–1980-х рр. *проблеми модифікації ринкових систем у змішану економічну систему, синтезу ринкового механізму і державного регулювання економіки розглядали представники інституціоналізму і неолібералізму.*

Основою теорій системної трансформації ринкового суспільства є твердження про його еволюційний розвиток під впливом різноманітних факторів, насамперед науково-технічного прогресу та державного регулювання. Необхідність втручання держави в економічні відносини, перетворення її на центр оптимізації економічного та суспільного розвитку науковці пояснювали:

- зниженням функціональної спроможності ринку, що виявлялося у неспроможності вирішення довгострокових перспектив розвитку суспільства, стимулювання виробництва необхідних суспільству товарів і послуг, інвестування галузей економіки, недостатньому реагуванні ринку на соціальні проблеми (соціальне забезпечення, соціальний захист, справедливий розподіл доходів);
- потребою стимулювання та впорядкування конкуренції як умови відтворення економічної системи, запобігання її негативним наслідкам.

В економічній літературі основний зміст змішаної ринкової економіки типологізують на основі фундаментальних зрушень у структурі економічних систем наці-

ональних економік і співвідношення в господарському механізмі ринку та плану. В умовах змішаної ринкової економіки реалізуються вищі макроекономічні цілі: макроекономічна ефективність й конкурентоспроможність, стабільне економічне зростання, соціальна справедливість.

Вирізняють такі ознаки змішаної ринкової економіки:

- Механізм функціонування і розвитку економіки є органічним поєднанням ринкового механізму та державного регулювання.

- Ринок і властиві йому механізми є важливим регулятором економічних процесів, найефективнішою системою координації рішень економічних агентів.

- Держава перетворилася на інститут свідомої координації в управлінні ринковими відносинами. Кейнсіанська модель макроекономічного регулювання стала теоретичним обґрунтуванням стабілізаційної та антициклічної економічної державної політики. Держава перетворилася на важливий суб'єкт господарювання, збільшуючи масштаби державного сектору в економіці. Вона виконує функції соціального захисту населення, стимулювання НТП та забезпечення для нього інституціонального середовища, бере активну участь у різних інвестиційних проектах. Етапизм як форма державного втручання в економіку трансформувалася у неотатизм, став елементом змішаної економічної системи.

- Плюралізм (поєднання) різних форм власності за домінуючої ролі акціонерної. Корпорації стали провідною формою підприємництва. Сформувалася корпоративна економіка.

- Соціалізація держави: інституціоналізація механізмів регулювання соціально-трудових відносин і утвердження *системи соціального партнерства*¹. Соціальне партнерство постає умовою досягнення політичної стабільності й соціального примирення в суспільстві на основі консенсусу та компромісу.

- *Корпоративізм* – форма соціальної організації, за якої оформлені корпоративні групи (профспілки, професійні організації, громадські рухи, політичні лобі тощо), які представляють різні соціальні верстви та інтереси, впливають на державні рішення з ключових економічних, політичних і соціальних питань. Корпоративістська модель ринкової економіки характерна для Австрії, Швеції, ФРН, Франції та інших країн. Відбувалася процес обмеження економічної влади правлячих кіл, посилення позицій організованої найманої праці. Так, у США частка національного доходу 1% найбагатших громадян зменшилася з 16% довоєнного рівня до 8% в 1945 р. і залишалася на такому рівні до 1970-х рр. Видатки на суспільні потреби у середині 1970-х рр. зросли до 25% ВВП, з них на забезпечення зайнятості було спрямовано понад 8%.

Склалися різні типи та моделі змішаної економічної системи провідних країн світу. В економічній літературі наявні різні підходи до їх ідентифікації у критеріальних аспектах. Поширеними є такі погляди:

1) у Західній Європі змішана економіка набула ознак соціально-ринкового спрямування, у США – вільноринкового капіталізму, в Японії – державно-керованого капіталізму;

¹ Відомі дві моделі соціального партнерства – трипартизм (у врегулюванні соціально-трудових відносин беруть участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників, об'єднання роботодавців і держава) і біпартизм (двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями трудящих, держава є лише посередником у разі виникнення соціальних конфліктів).

2) є такі національні моделі ринкової економіки: німецька неоліберальна, французька неоеетатична, англійська неоеетатична, шведська модель розподільного соціалізму, американська неоліберальна, японська державно-керована корпоративна ринкова економіка, південнокорейська, китайська;

3) наявні три варіанти моделей змішаної економіки: консервативний (виступає за обмежене опосередковане втручання держави в макроекономічні процеси з метою створення умов діяльності приватного бізнесу), ліберально-соціальний (передбачає проведення інституціональних і соціальних реформ, раціональне поєднання ринкового механізму і державного регулювання), соціал-реформістський (обґрунтовує реформування капіталізму в напрямі «демократичного соціалізму»).

У дослідженнях системної трансформації ринкової економіки домінували теорії соціально-інституціональної (соціально-індустріальної) течії інституціоналізму, ознакою яких було поєднання економічної теорії та соціології.

Теорія «колективного капіталізму» була розроблена Г. Мінзом і А. Берлі у 1930-х рр. У 1962 р. у праці «Корпоративна революція в Америці» Г. Мінз аналізує еволюцію чотирьох типів економічних систем: натурального господарства, атомістичної економіки, що була основою економічної теорії А. Сміта, приватного капіталізму XIX ст. в Європі, що досліджений К. Марксом, та *колективного капіталізму* XX ст. Основою колективного капіталізму є корпоративне підприємництво, що сприяє збільшенню чисельності акціонерів, серед яких тисячі найманих працівників.

Теорія народного капіталізму, розроблена економістами та соціологами, об'єднує концепції «дифузії власності», «управлінської революції» та «революції в доходах». Їх основою є аналіз змін у структурі акціонерного капіталу та власності.

Концепція «дифузії власності», або «демократичного капіталізму» (А. Берлі, Т. Карвер, Е. Джонстон), стверджує, що з розвитком ринкової економіки відбувається перехід від індивідуально-приватної власності до плюралізму форм власності. Зростання значення акціонерної власності свідчить про розпорошення (дифузії) власності та демократизацію суспільного устрою, відсутність конфлікту між працею і капіталом.

Концепція «управлінської революції», або революції менеджерів (П.-Ф. Друкер, Дж. Бернхем, Т. Ніколс), обґрунтовує перехід влади у корпораціях від власників до управлінців-менеджерів, які керуються суспільними інтересами, а не мотивами прибутку.

Згідно з концепцією «революції в доходах» (С. Кузнєц, Дж.-К. Гелбрейт, К. Боулдінг, Е.-Х. Хансен та ін.), у розвинених країнах ринкової економіки відбулося вирівнювання доходів різних соціальних груп і сформувався кількісно переважаючий середній (за доходами) клас. С. Кузнєц – нобелівський лауреат 1971 р. – у праці «Частка вищих доходів груп у національному доході та заощадженнях» (1953) на основі аналізу динаміки розподілу національного доходу США за 1919–1948 рр. показав систематичне зменшення доходів вищих груп населення. Доцільно зауважити, що вчені В. Перло і Р. Міллс довели необґрунтованість висновків С. Кузнєца з огляду на тенденційний аналіз статистичного матеріалу.

Теорія індустріального суспільства П.-Ф. Друкера базується на твердженні, що в результаті трансформації ринкової економіки визначальними чинниками розвитку стали промислова корпорація, профспілки, менеджмент, людина.

У теорії суспільства достатку (суспільства масового споживання, суспільства масового благоденства) **Дж.-К. Гелбрейт** у 1950-х рр. обґрунтував положення, що в індустріальному суспільстві – багатополюсному, плюралістичному з великою кількістю корпорацій та інших організацій, які виконують власні функції, – вирішені основні соціальні проблеми, відбулася «соціалізація» ринкового суспільства. Одночасно вчений зауважував, що виникла проблема забезпечення потреб духовного та інтелектуального розвитку людини, що активізує роль держави у забезпеченні рівноваги між приватним споживанням і задоволенням суспільних потреб, таких як освіта, охорона здоров'я, боротьба з бідністю, голодом тощо.

У теорії регулювальної ролі держави (загальній теорії реформ) **Дж.-К. Гелбрейт** наголошував, що держава зобов'язана звільнитися від влади планувальної корпоративної системи та працювати в інтересах суспільства. Державні реформи мають охоплювати: вдосконалення механізмів посилення впливу та можливостей ринкової системи, піднесення рівня її розвитку стосовно планувальної системи (зменшення нерівності в доходах і поліпшення конкурентних можливостей); упорядкування цілей корпорацій щодо служіння суспільству і знищення привілеїв планувальної системи; управління економікою; реформування соціальних проблем, забезпечення гарантованого мінімуму доходів усім членам суспільства, розширення суспільних послуг; послаблення тиску військово-промислового комплексу. Здійснення реформ має ґрунтуватися на фінансово-бюджетній політиці (підвищення податків для багатих людей, зменшення дефіциту бюджету, зниження відсоткової ставки). Такі галузі, як охорона здоров'я, транспорт, міське будівництво, пропонувалося розвивати як державний сектор, що буде новим позаідеологічним соціалізмом.

Майбутнє індустріального суспільства **Дж.-К. Гелбрейт** пов'язував з діяльністю інтелігенції (а не техноструктури), яка керуватиметься економічними пріоритетами на користь суспільних інтересів. Вважав, що провести реформи могли б представники **меритократії** – професорсько-викладацька еліта, але це можливо лише за умови перетворення фундаментальних знань на найдефіцитніший ресурс, що дає владу.

Теорія соціалістичного імперативізму **Дж.-К. Гелбрейта** пропагує ідею нового соціалізму, змістом якого є організація галузей, які не можуть ефективно функціонувати в ринковій економіці, у межах державної власності. Такий соціалізм не бажає влади, він необхідний там, де наявний низький рівень розвитку.

Теорія держави загального добробуту (**А.-С. Пігу, К. Боулдінг, Е.-Х. Хансен, Дж.-Д. Коул, Дж. Стрейчі**) визнає позитивну силу держави, спрямовану на досягнення соціальної гармонії та загального високого рівня добробуту.

Теорія соціального партнерства (**С. Чейз, Ф. Перру, Дж.-М. Кларк, П.-Ф. Друкер, П.-Е. Самуельсон** та ін.) ґрунтується на ідеї «класового миру» між працею і капіталом, політиці соціального діалогу, що спроможні забезпечити економічне зростання шляхом укладання колективних трудових договорів і гуманізації трудових відносин.

Теорію змішаної економіки продовжували розвивати соціально-демократичні концепції. «Демократичний соціалізм» став офіційною доктриною соціалістичного інтернаціоналу (1951). Визначалися пріоритетні напрями побудови соціалізму: політична демократія (парламентська форма правління, сильні профспілки, демократизація господарського законодавства та економічної політики); економічна демократія

як шлях побудови змішаної економіки, заснованої на плюралізмі форм власності, співіснуванні різних форм управління виробництвом, демократизації державного управління; соціальна демократія, змістом якої є реформування соціальної сфери, активна соціальна політика; соціальний захист широких верств населення. Доктрина соціал-демократії визнавала різноманітність національних моделей соціалістичного суспільства, серед яких виокремлюють скандинавський «розподільчий соціалізм», лейбористський «корпоративний соціалізм», французький «самокерований соціалізм».

Ідеї планового регулювання економіки у Франції розвивав **Франсуа Перру** (1903–1987) – економіст, представник соціологічного інституціоналізму, автор праць «Капіталізм і соціальний контроль» (1938), «Неомаржиналізм» (1941), «Капіталізм» (1948), «Економіка ХХ ст.» (1961). Представники соціологічного напрямку дотримувалися комплексного підходу до аналізу економічного механізму, вважали, що не можливо зрозуміти ринок без суспільства, у якому він функціонує.

Загальна економічна теорія Ф. Перру складається з: 1) теорії домінантної економіки, 2) теорії гармонізованого зростання; 3) теорії загальної економіки.

У **теорії домінантної економіки** Ф. Перру характеризує сучасне йому капіталістичне господарство. Він вважає його основним принципом нерівність, що проявляється у відмінностях щодо обсягів виробництва і капіталу, поінформованості партнерів, належності до різних галузей господарства. Як наслідок, сформувалися підпорядковані та домінантні економічні одиниці, останні за допомогою «ефекту притягання» збільшують масштаби і темпи економічної експансії, а це деформує економічний простір.

У **теорії гармонізованого зростання** Ф. Перру визначає шляхи і методи еволюції домінантної економіки за допомогою економічної політики держави, яка має стати центром ухвалення рішень, проводити антициклічну політику, довготермінове програмування економічного розвитку на основі індикативного планування (політика дирижизму, від фр. «diriger» – «керувати»). Такі заходи забезпечать *гармонізоване зростання*, мета якого – перетворення ринкової економіки на загальну економіку. Гармонізація досягається шляхом соціального діалогу між підприємцями і працівниками, виробниками і споживачами (узгодження дій, колективні угоди).

У **теорії загальної економіки**, або **суспільства соціальної гармонії**, темпи зростання, структура виробництва, основні принципи організації господарства і суспільства підпорядковані вимогам максимальної економічності. У такій економіці держава виконує роль арбітражного органу, що наглядає за дотриманням загального інтересу. Суспільство буде зацікавлене у створенні такого типу господарства, в якому враховуватимуться передусім інтереси кожної людини, всіх членів суспільства без винятку, а не окремих осіб чи соціальних груп.

Отже, теорія Ф. Перру містить програму вдосконалення ринкового суспільства шляхом реформування.

Економісти соціологічної школи справили значний вплив на політику держави в галузі економічного регулювання і соціального законодавства. Цей вплив був найбільш помітним у 30-х, а потім у післявоєнних 40–50-х рр. ХХ ст. Зокрема, у Франції економісти соціологічного спрямування брали участь у формуванні концепції **економічного дирижизму** та **індикативного планування**.

Починаючи з кінця 1960-х рр., стала помітною тенденція до соціологізації всієї західної економічної науки під впливом змін у ринковій економіці, переорієнтації економічної політики, формування соціального ринкового господарства.

12.3.2. Неоліберальні теорії модифікації ринкової економіки

50–60-ті рр. ХХ ст були періодом масового поширення неоліберальних економічних поглядів та ідей, організаційної інтеграції неолібералів. У 1947 р. за ініціативою Ф.-А. Хайєка і підтримки великого бізнесу засновано Товариство «Мон-Пелерин» (ТМП)¹. Було вирішено на противагу поширенню соціалістичних ідей і політизації економіки об'єднати інтелектуалів-лібералів в організацію², створити мережу антисоціалістичних центрів для поширення неоліберального знання, основоположними принципами якого є індивідуальна свобода, вільна ринкова економіка з приватною власністю і уряд, який не втручається у господарство, лише інституціонально забезпечує його функціонування³. Завданням сучасних лібералів є не лише захист «вільного підприємництва», а вироблення власних рецептів подолання труднощів сучасного світу⁴. Створено базовий мозковий і координаційний центр – Інститут економічних проблем у Лондоні. Товариство «Мон-Пелерин» об'єднувало університетських професорів, бізнесменів і політиків, працівників міжнародних організацій, понад 50 дослідницьких центрів. *Фундаментальні основи економічного неолібералізму розвивали провідні школи: німецька, неоавстрійська, англійська, французька, чиказька.*

Модель соціального ринкового господарства німецького неолібералізму заслуговує на особливу увагу як приклад цілісної системи теоретичних розробок, практичних кроків економічної політики і реального втілення ідей.

Неоліберальну теорію в Німеччині після Другої світової війни характеризують вчення ордолібералізму⁵ (фрайбурзької школи) і концепція соціального ринкового господарства.

Термін «*соціальне ринкове господарство*» запропоновано державним секретарем Федерального міністерства економіки професором **Альфредом Мюллером-Армаком** (1901–1978) у книзі «Господарське управління і ринкове господарство» (1947) для характеристики форм переходу від мілітаристської фашистської економіки до мирної. Згодом це поняття наповнилося новим змістом і перетворилося на концепцію економічного устрою, послідовно реалізованою економічною реформою 1948 р. Л. Ерхарда⁶ та економічною політикою урядів Аденауера–Ерхарда у Західній Німеччині.

¹ Мон-Пелерин – селище біля Женевського озера, де відбулася зустріч інтелектуалів від неолібералізму Європи і США.

² Вперше неоліберали об'єдналися для вироблення єдиної науково-практичної програми в 1938 р. на так званому колоквіумі У. Ліппмана, однак цей процес був перерваний війною.

³ Hayek F.-A. The Intellectuals and Socialism [Електронний ресурс] / F.-A. Hayek. – Режим доступу : <http://mises.org/daily/2984>.

⁴ Хайек Ф.-А. фон. Вільне підприємство і конкурентний порядок / Ф.-А. фон Хайек // Индивидуализм и экономический порядок. Гл. 6. – М. : Социум, 2011. – 432 с.

⁵ У 1948 р. за редакцією В. Ойкена почав друкуватися часопис «Ордо» (порядок), саме тому німецька школа отримала назву «ордолібералізм».

⁶ Л. Ерхард у 1945 р. – професор Мюнхенського університету, в 1945–1963 рр. – займав державні посади, 1963–1966 рр. – канцлер республіки. Під його керівництвом було розроблено план відбудови країни, реалізація якого дозволила вивести економіку ФРН із кризового стану.

Теорія соціального ринкового господарства стала синтезом поглядів ордо-лібералів відповідно до умов розвитку післявоєнної Німеччини. **Вальтер Ойкен** розробив принципи економічної політики на основі **теорії господарського порядку**. Він проголошував встановлення у Німеччині конкурентного економічного порядку (конкурентного ринкового устрою) на основі регулювання конкуренції та монополії, соціальної справедливості ринкового розподілу доходів. Вважав, що держава повинна обмежуватися формуванням економічного ладу і плануванням господарських форм, тоді як регулювання і перебіг господарського процесу відбуваються спонтанно. Конкуренція характеризувалася як державний інститут, який необхідно захищати від монополій¹.

Відповідно до концепції **Вільгельма Репке**, соціальне ринкове господарство – це шлях до економічного гуманізму. У книзі «Гуманне суспільство» **соціальне ринкове господарство** аналізується як певний серединний «*третій шлях*» між **капіталізмом і соціалізмом**, який протиставляє: колективізму – індивідуалізм, концентрації влади – свободу, централізму – децентралізм, а організації – стихійно побудовану систему. Держава повинна, по-перше, захищати конкуренцію від економічної влади монополій, по-друге, захищати населення від стихії ринкових відносин. Ще у 1942 р. учений порівнював роль держави в економіці з роллю арбітра на футбольному полі, який стежить за дотриманням правил гри, але не має права брати участь у самій грі команд.

А. Мюллер-Армак тезу про відповідальність держави за життєздатність конкурентної економіки доповнив аргументацією необхідності сильної соціальної політики. Держава стежить за дотриманням «правил» вільної конкуренції, контролює умови ціноутворення і протидіє встановленню монопольних цін, гарантує охорону і пріоритетне значення приватної власності, а також здійснює активну соціальну політику компенсації (вирівнювання).

Соціальне вирівнювання – це політика перерозподілу доходів за допомогою значного оподаткування високих доходів, організація системи соціальних виплат непрацездатним і малозабезпеченим. Інша форма соціальної політики – створення розвиненої системи соціального страхування (пенсійного, з безробіття, втрати працездатності) та формування мережі об'єктів соціальної інфраструктури. Кінцевою метою соціальної політики компенсації є згладжування гострих соціальних суперечностей і конфліктів у суспільстві, досягнення високого рівня добробуту для переважної більшості його громадян.

Людвіг Ерхард виступав за підвищення добробуту всіх соціальних станів населення, відновлення і структурну перебудову німецької промисловості, підвищення продуктивності праці, інтеграцію Німеччини у світове господарство, створення господарського порядку, який би об'єднував цінності вільної і планової економік: свободу діяльності суб'єктів господарювання, рівновагу економічної системи та обмежене державне регулювання. Економічна політика має ґрунтуватися на свободі та відповідальності. **Соціальне ринкове господарство, на відміну від класичного ліберального, забезпечує «добробут для всіх» і «добробут через конкуренцію», що регулюється державою.** Узгоджений рух продуктивності праці, цін і заробітної плати – це фактори успішної політики державного регулювання економіки.

¹ В. Ойкен підсумував свої погляди у праці «Основні принципи економічної політики», що була видрукована в 1954 р. після його смерті.

Суть соціального ринкового господарства полягає у синтезі вільного і соціальнообов'язкового суспільних устроїв, а саме у поєднанні свободи ринку із принципами соціального вирівнювання з метою забезпечення високого рівня добробуту, соціальної справедливості та захищеності громадян.

Починаючи з 1948 р., неолібералізм фрайбурзької школи В. Ойкена набуває статусу офіційної економічної доктрини ФРН. Втілення моделі соціального ринкового господарства відбулося завдяки ефективній економічній політиці Л. Ерхарда, що забезпечила динамічне економічне зростання¹. Конкретні заходи уряду, спрямовані на посилення регуляторної діяльності держави, означали відхід від теоретичної програми В. Ойкена. Проте концепція та практика глобального регулювання подавалися населенню під звичними гаслами: приватна власність як основа свободи конкуренції і свободи угод; відкритість ринку і вільна конкуренція без монополістичних обмежень; повна відповідальність підприємців за результати своєї діяльності.

У 1965 р. на черговому партійному з'їзді ХДС Л. Ерхард оголосив про створення соціального ринкового господарства, що перетворило Німеччину у сформоване суспільство.

Доктрина сформованого суспільства, за Л. Ерхардом і його однодумцями, – це пошук кращого «природного економічного порядку», якого можна досягти саме шляхом створення соціального ринкового господарства. Для нього характерна єдність інтересів усіх соціальних груп і високорозвинений поділ праці, що посилює економічну взаємозалежність людей, підприємств і галузей економіки як «спільноти взаємних послуг». У «сформованому суспільстві» принципи приватної ініціативи зберігають своє першочергове значення, але держава здійснює необхідні витрати на соціальні послуги, відстоюючи при цьому як соціальну справедливість, так і економічну ефективність.

Неоавстрійську школу неолібералізму представляли Людвіг фон Мізес і Фрідріх-Август фон Хайєк.

У науковій діяльності Л. Мізеса («Людська діяльність: трактат з економічної теорії» (1949), «Теорія та історія» (1957), «Гносеологічні проблеми економічної науки» (1960), «Основи економічної науки» (1962)) основним напрямом став аналіз логіки індивідуальних рішень, мотивів поведінки людини у процесі економічного вибору, що є предметом **праксеології² – науки про людську поведінку, принципи людського вибору**. Вчений розглядає категорії праксеології як вічні та незмінні, оскільки вони відображають незмінну структуру людського мислення, загальну логіку будь-яких раціональних дій. Основою раціональної економічної діяльності вчений вважає приватну власність, що породжує стимули, забезпечує незалежність вибору суб'єктів економіки та сприяє оптимальному використанню ресурсів.

Л. Мізес продовжував критику соціалізму та обґрунтовував переваги вільного підприємництва. Він доводив, що лише ринкова економіка забезпечує високі темпи економічного зростання, політичну й економічну свободу особистості, достатній рівень добробуту. Ринкова економіка функціонує як демократія: кожна витрачена гро-

¹ В. Ойкен, А. Мюллер-Армак, Ф. Бем як члени консультативної ради академічних економістів при англо-американській адміністрації підтримали програму економічних реформ Л. Ерхарда.

² Поняття «праксеологія» вперше вжито у публікації французького вченого А. Еспінаса в 1899 р. , у 1920-х рр. теорію праксеології розробляв український вчений С. Слущкий.

шова одиниця є тим механізмом, який споживач використовує для того, щоб виразити свої переваги і зорієнтувати економічну діяльність виробників. Вона ґрунтується на диференціації як результатів суспільного виробництва, так і можливостей індивідів. Нерівність соціальних станів, доходів і прибутків є необхідністю. Проблеми, що постають перед індивідами, які не можуть брати участь у виробництві, можуть вирішуватися на основі добродійності, якщо державне регулювання не призведе до негативних наслідків і, як підсумок, до небажання громадян займатися благодійними акціями. Л. Мізес критикує будь-яку форму державного інтервенціонізму. Він виступає проти податкового втручання, контролю за цінами та рівнем заробітної плати; проти обмеження тривалості робочого дня, довільної грошової політики, перерозподілу доходів, соціального забезпечення, протекціонізму.

Найвпливовішим теоретиком неолібералізму ХХ ст. залишається Ф.-А. фон Хайєк, який після публікації в 1944 р. праці «Дорога до рабства» здобув світову славу. У цій книзі він досліджує два альтернативні способи організації соціального ладу: ринковий порядок і централізоване планування (тоталітаризм і націонал-соціалізм), обґрунтовує механізм формування тоталітарної влади та тоталітарної масової свідомості.

Творчість Ф.-А. Хайєка характеризують праці «Індивідуалізм і економічний порядок» (1949), «Використання знання у суспільстві» (1945), «Контрреволюція науки» (1952), «Структура сприйняття» і «Конституція свободи» (1960), «Право, законодавство і свобода» (у трьох томах, 1973–1979), збірках лекцій і статей «Дослідження з філософії, політики, економіки та історії ідей» (1967–1978), «Безробіття і грошова політика», «Уряд як генератор ділового циклу» (1979), «Згубна самовпевненість: помилки соціалізму» (1988) та ін.

Системоутворювальною основою поглядів Ф.-А. Хайєка є **вчення про спонтанний характер ринкового порядку і концепція неявного знання**:

- основою господарської діяльності є індивідуальні суб'єктивно-психологічні оцінки і мотиви економічних агентів. Кейнсіанство, марксизм і монетаризм, що оперують макроекономічними залежностями, мають мало спільного з реальною дійсністю. Вони є небезпечними, адже стверджують, що індивідуальне мислення потрібно підкорити свідомому суспільному контролю. А це, на думку Ф.-А. Хайєка, є прямою дорогою до рабства. З цих позицій вчений заперечує також неокласичну теорію рівноваги;

- ринок – це телекомунікаційна система, інформаційний механізм, що забезпечує синтез неявного розсіяного (розподіленого, розпорошеного) знання окремих індивідумів у системні знання і з найбільшою ефективністю їх використовує. Координатором розрізнених знань виступають цінові сигнали. Ринковий процес невіддільний від конкуренції – динамічного процесу, методу відкриття і породження нових знань. Тому будь-яке штучне обмеження конкуренції скорочує обсяг знань, доступних суспільству;

- суспільний порядок, що існує без примусу і наказів, – це так званий **самоорганізований, або спонтанний порядок**. Він розвивається еволюційним шляхом за властивою йому внутрішньою логікою, зумовленою тим, що люди для досягнення власних цілей керуються практичними знаннями і розсіяною інформацією про умови та параметри поточної діяльності у сфері економіки. Складовою спонтанного порядку є ринок та інститути, які його формують і підтримують, передусім інститут приватної власності. У суспільстві відбувається спонтанний відбір за ознаками жит-

тездатності. Будь-яка форма розподілу доходів є справедливою, якщо вона сприяє розвитку виробництва. *Спонтанний характер ринкового порядку* виключає можливість будь-якого зовнішнього втручання (державні управління і контроль, економічна політика, реформування) у цей процес незалежно від намірів без загрози часткової або повної руйнації механізму ринку і господарської системи в цілому. Правила спонтанного порядку абсолютно протилежні принципам державного регулювання Дж.-М. Кейнса і соціалістичної організації суспільства;

- істинна економічна свобода – це право вільно розпоряджатися своїм капіталом і своїми здібностями, що неминуче пов'язано з ризиком і відповідальністю. Надійну гарантію свободи створює система приватної власності. Доки контроль над власністю розподіляється між незалежними один від одного людьми, доти ніхто не має над ними абсолютної влади;

- соціалізм як лад і планова організація економіки руйнує природну суспільну еволюцію, знищує економічну свободу громадян і перетворює їх у пасивні об'єкти планової економіки. Соціальна справедливість планової економіки спрямована на перерозподіл доходів, знижує економічну ефективність і гальмує економічне зростання, дезорієнтує суспільство при виборі конкретних цілей господарювання і засобів їх досягнення.

Досліджуючи питання ролі грошей в економіці, кон'юнктурних коливань, взаємозалежності економічних і структурних явищ, Ф.-А. Хайєк виступає як опонент Кейнса, на противагу його твердженням обґрунтовує власні погляди:

- причиною економічних криз є не недостатній споживчий попит, а надлишковий інвестиційний попит у результаті низького позикового процента, що спотворює структуру виробництва та відносних цін. Поза увагою Дж.-М. Кейнса залишалася проблема співвідношення структури попиту і структури пропозиції. При значному розходженні цих структур товари не будуть реалізовані незалежно від загального обсягу сукупного попиту;

- безробіття є мікроекономічною проблемою, результатом кредитної експансії, високого рівня заробітної плати, захищеної профспілками. Політика зайнятості не є урядовою проблемою;

- використання помірної інфляції як засобу боротьби з безробіттям («крива Філіпса») породжує інфляційний процес, який стає причиною зростання безробіття порівняно з існуючим. Вибір між інфляцією і безробіттям – це вибір між політичною доцільністю й економічною необхідністю;

- політика «точного налаштування» відтворює інфляційний процес. Гроші не можуть бути інструментом грошової політики держави, бо це призводить до інфляції та економічних спадів. Стабільність грошової системи може бути досягнута лише на основі її лібералізації, відміною монополії центрального банку на емісію платіжних засобів (денационалізація грошей) і створення на конкурентній основі приватних емітентів;

- участь держави в економічному житті має бути «мінімальною»: створення структур, які забезпечують людям найкращі умови для реалізації їхніх власних цілей.

Ф.-А. Хайєк у 1974 р. за основоположні праці з теорії грошей і економічних коливань, а також глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституціональних явищ, отримав Нобелівську премію з економічних наук.

Особливості французького неолібералізму-дирижизму. Упродовж першого післявоєнного десятиліття у Франції остаточно утвердилась національна школа економічної теорії під керівництвом **Моріса-Фелікса-Шарля Алле і Жака-Леона Рюефа.**

Ж.-Л. Рюеф (1896–1979) у 50-ті рр. XX ст. брав участь у розробці теоретичних основ економічної політики Ш. де Голля. У подальшому діяльність Ж.-Л. Рюефа з лібералізації французької економіки та пропагування ліберальних цінностей забезпечила йому значний вплив на економічну політику трьох наступних урядів країни. В основній праці цього періоду «Суспільний порядок» (1945) *вчений обстоює так звану «ринкову цивілізацію», яка спирається на саморегульовальний потенціал ринку, зумовлений процесом врівноваження цін та стабільністю грошового обігу за умов вільної конкуренції.* У 1960 р. групою експертів на чолі з Ж.-Л. Рюефом було проголошено доповідь «Про перешкоди економічній експансії», в якій обґрунтовувалася потреба створення і стимулювання важелів державної підтримки ринкової саморегуляції.

Морис-Фелікс-Шарль Алле (1911–2010) – професор Паризького університету – є одним із засновників французької неоліберальної школи і лідером французької маржинальної школи, нобелівським лауреатом 1988 р. за економічні дослідження теорії ринків та ефективного використання ресурсів. Очолював Центр економічного аналізу, Групу соціально-економічних досліджень, був членом Національного комітету з наукових досліджень. Вчений опублікував більш як 200 праць, у тому числі «У пошуках економічної дисципліни» (1943), «Чиста економічна теорія і соціальний оптимум» (1945), «Трактат з чистої економічної теорії» (1952), «Єдина Європа. Дорога до процвітання» (1959), «Податок на капітал і грошова реформа» (1976), «Загальна теорія надлишків» (1981), «Автопортрети: одне життя, одна праця» (1989), «Боротьба за Європу» (1994), «Економіка як наука» (1995). **Предмет його досліджень – визначення шляхів досягнення економічної ефективності і соціальної справедливості – двох протилежних начал соціально-ліберальної моделі економіки,** яка аналізувалася як найбільш адекватна щодо суспільного устрою. Критикував апіоризм, стверджуючи, що лише досвід і спостереження здатні надати дані, необхідні для здійснення вибору.

М. Алле розробив **теорію максимальної ефективності та економічної рівноваги.** Наголошував, що економіка не є самоціллю суспільного розвитку, у демократичному гуманному суспільстві її головне завдання – задоволення практично необмежених потреб людей за умов обмежених ресурсів. Критерієм суспільного прогресу слід вважати зростання чистого використовуваного доходу на душу населення. Ринкова конкурентна організація – найбільш доцільний спосіб забезпечення економічної ефективності, а отже, суспільного прогресу та успішного вирішення соціальних цілей. Будь-яке централізоване і авторитарне планування призводить лише до значних втрат як виробництва, так і добробуту. Причина полягає у відсутності приватної власності, без якої не може бути політичної й економічної свободи.

Розподіл доходів – поняття етичного порядку, суб'єктивне, має відповідати двом умовам: стимулювати ефективність і бути соціально прийнятним. Справедливість розподілу неможливо визначити заздалегідь. Потрібно займатись спосте-

реженнями й аналізом усієї сукупності факторів життя суспільства, вивчати реальні прагнення людей, щоб забезпечити соціально-політичний компроміс; видозмінювати розподіл доходів як у політично бажаному напрямі, так і не послаблюючи функціонування економіки.

Соціальний компроміс щодо перерозподілу доходів здійснює тільки держава, сфера її компетенції – фінансування й задоволення колективних потреб; визначення інституційних правил (антимонопольне законодавство, законодавство про компанії, про тривалість робочого дня, соціальне забезпечення тощо); кредитно-грошова політика; вплив на купівельну спроможність населення з метою відновлення конкурентного механізму; забезпечення стабільності й безпеки. Необхідно розробити заходи реформування наявних економічних відносин, мета якого – забезпечити простір для дії ринкових конкурентних відносин та усунути незароблені доходи. Не можна відмовлятися від відмінностей у доходах, але необхідно проводити реформи податкової, кредитної і грошової систем, щоб протидіяти утворенню незароблених доходів: надприбутків на земельну власність, чистих відсотків на капітал, прибутків від інфляції, від монопольного становища чи політичних махінацій. Ідеал М. Алле – так зване конкурентне планування, яке поєднує державне планування економіки з конкуренцією приватних підприємств.

М. Алле, продовжуючи традиції Л. Вальраса і В. Парето, зробив більш точне математичне формулювання ринкової рівноваги і соціального оптимуму, визначив загальні умови досягнення ринкової рівноваги. Вчений дав обґрунтування фундаментальних положень: 1) у ринковій економіці кожен стан рівноваги є одночасно станом оптимуму (максимальної ефективності); 2) кожен стан максимальної ефективності є одночасно й станом рівноваги.

М. Алле побудував ідеальну модель досягнення економічної ефективності, замінив поняття «ринкова економіка» поняттям «економіка ринків». **Теорія економіки ринків** стверджує, що суспільне господарство функціонує як сукупність локальних ринків, для яких характерні власні замкнуті системи ціноутворення. Це система ринків для різних товарів, причому однаковий товар може продаватися і купуватися на різних ринках. У ній немає єдиного набору цін, акти ринкового обміну відбуваються не всі відразу, а безперервно. Вчений допускає множинність ринків та велику кількість систем цін як відображення реальної зміни щодо економічного оптимуму. Загальноекономічна рівновага, на думку М. Алле, залежить від співвідношення попиту і пропозиції грошової маси, тоді як рівновага на локальному ринку – від співвідношення попиту і пропозиції товарів. Отже, економічну рівновагу всієї системи зумовлює стан окремих локальних ринків. Економіст формулює економіко-математичну залежність, яка дає змогу прогнозувати вплив окремого ринку на суспільну економіку, а також показати рівень залежності локального ринку від системи національних та міжнародних ринків загалом. Головні умови – достатня інформація, децентралізація рішень і самостійність, зацікавленість у пошуку й реалізації найбільш ефективних рішень, конкуренція. Стану максимальної ефективності можна досягнути тільки на основі функціонування економіки ринків.

12.3.3. Особливості змішаних економічних систем провідних країн світу

Держава як функціональний суб'єкт змішаної економіки. Економічні системи країн Західної Європи у 50–80-х рр. ХХ ст. характеризують як змішані соціально-ринкового типу, що поєднують три засадничі механізми: конкурентно-ринковий, державного регулювання та корпоративістських інституцій. Важливим функціональним елементом змішаної економіки є держава, значення якої виявляється у таких чинниках.

Зростала державна форма власності. В економічно розвинених країнах державі належало 15–25% національного багатства країн. Вона стала важливим виробником і споживачем промислової продукції та послуг. У Західній Європі державна власність зосереджена в таких галузях, як енергетика, транспорт, автомобілебудування, аерокосмічна. Для успішної конкуренції з приватними фірмами державні підприємства займали олігополістичне становище на ринку.

З метою модернізації макроекономічної структури виробництва уряди проводили *політику таргетування* (від англ. «target» – «ціль»), змістом якої є визначення цільових орієнтирів (перспективних галузей, інвестиційних потоків, науково-технічних програм тощо) та їх підтримка податковими стимулами, державними замовленнями, штучним обмеженням зовнішньої конкуренції.

Основною формою державного регулювання була фінансово-бюджетна. Бюджет, згідно з кейнсіанською теорією, виконував фіскальну, стабілізаційну та регулятивну функції. Частка державних видатків у ВВП економічно розвинених країн збільшилася в середньому з 8–10% у 1913 р. до 18% у 1960 р. Держава посідала провідне місце у споживанні промислових товарів і послуг. Велике значення у державному регулюванні мали податкові стимули: пришвидшена амортизація, зменшення податкових ставок, звільнення від сплати податків тощо. Валютні кризи спричинили втручання урядів економічно розвинених держав у валютно-фінансові відносини.

Державні капіталовкладення спрямовувалися переважно в галузі, що забезпечували загальнонаціональні потреби: інфраструктуру, атомну промисловість, виробництво і розподіл електроенергії, водо- і газопостачання, транспорт, сферу нематеріального виробництва. Надавалися інвестиційні субсидії, позики для розвитку конкурентоспроможних галузей, модернізації та раціоналізації традиційних. Значні кошти витрачалися на військові замовлення. В 1970 р. у США частка витрат на військові потреби у федеральному бюджеті становила 40%, в бюджеті Японії – 7,1%, ФРН – 23,7%, Великої Британії – 13,7%, Франції – 16,7%.

У Великій Британії склалася неотатистська модель змішаної економіки, що ґрунтувалася на втіленні в життя кейнсіанських принципів. Значну роль відіграла політика державного регулювання економіки.

У результаті націоналізації, проведеної двома лейбористськими урядами (1945–1951 і 1964–1970 рр.), було створено впливовий державний сектор. Були націоналізовані підприємства суднобудівної, автомобілебудівної, металургійної, електроенергетичної галузей промисловості. У 1970 р. державний сектор охопив 19% зайнятих, виробляв 12% ВВП і 10% ВНД країни, майже 20% промислової продукції. Поширилася практика створення державно-приватних компаній. Уряд лейбористів,

що перебував при владі в 1960–1970-ті рр., проводив політику низьких цін на продукцію націоналізованих галузей. Слід зазначити, що було націоналізовано галузі, від діяльності котрих значною мірою залежала ефективність суспільного відтворення. Тому державні капіталовкладення обслуговували, зазвичай, загальнонаціональні потреби економіки, їхня частка в інвестиціях у 1970 р. досягла 45,8%, понад 1/3 вкладали в модернізацію обладнання.

Держава була потужним споживачем суспільного продукту. Більш ніж 1/2 бюджетних коштів виділяли на поточні витрати на товари і послуги (майже 20% у ВНД країни). Значною була частка витрат на військові потреби (в 1950 р. – 17,3%, у 1970 р. – 13,8%).

Уряд відмовлявся проводити централізовану політику цін і доходів, намагався здійснювати справедливий розподіл національного доходу за рахунок встановлення справедливої шкали оподаткування. У межах фінансово-кредитної політики держава регулювала нагромадження капіталу шляхом пониження або підвищення облікової ставки, встановлюючи диференційні ставки на прибуток. Як адміністративні заходи використовували заборону або дозвіл на будівництво підприємств, примусове регулювання заробітної плати тощо. Лейбористський уряд встановив темп її припустимого щорічного зростання (2,5%, а потім 3,5%); а в середині 1960-х рр. заборонили зростання заробітної плати.

Спроба запровадити планування економіки на основі п'ятирічного «національного плану» економічного розвитку на другу половину 1960-х рр. не була реалізована. Створювалися державні регулятивні органи, у тому числі Корпорація з реорганізації промисловості (1966 р.), що фінансувала злиття підприємств, Управління суднобудівної промисловості (1967 р.) тощо.

У Франції запанував неотатистський варіант змішаної економіки. Його теоретичною основою була **концепція дирижизму**, розроблена представниками соціологічної школи інституціоналізму (Ф. Перру). Вона ґрунтувалася на **індикативному плануванні господарства** – системі прогнозів розвитку та координації діяльності галузей господарства, централізованих заходів недирективного характеру. Економічна політика дирижизму передбачала максимальну участь держави в регулюванні економіки, у тому числі вплив на нагромадження капіталу.

Франція першою серед економічно розвинених держав стала на шлях планування та програмування національної економіки. У 1946 р. вперше створено систему планових органів. Вона складалася із верховного органу – Генерального комісаріату планування і галузевих комісій з модернізації, що розробляли плани розвитку окремих галузей промисловості. У 1947–1953 рр. був чинним План Моне (за ім'ям його ініціатора) – план відбудови і модернізації націоналізованого сектору економіки (перевагу надавали шести галузям: вугільній, електроенергетичній, металургійній, цементній, сільськогосподарському машинобудуванню і транспорту). Впровадження плану було обов'язковим, він визначав обсяги виробництва, ціни тощо. Хоча його не було виконано, він стимулював розвиток важкої промисловості. У 1954–1957 рр. господарство Франції розвивалося за планом структурної перебудови, модернізації та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки.

Упродовж 1958–1969 рр. *економічна політика голлізму* (за ім'ям президента Ш. де Голля) отримала назву *«індустріального імперативу»*. Її змістом був принцип універсального розвитку, спрямований на всебічний і пропорційний розвиток усіх галузей економіки, структурну перебудову, особливо на пришвидшення зростання тих галузей, котрі визначали науково-технічний прогрес. Третій план (1958–1961) проголосив перехід від протекціонізму до «відкритої економіки». Економічна стратегія четвертого (1962–1965), п'ятого (1966–1970) і шостого (1971–1975) планів передбачала вдосконалення загальноекономічних пропорцій, концентрацію капіталу та посилення його міжнародних позицій. У 1960-х рр. зросли державні закупівлі, впроваджувалася політика «колективного будівництва».

П'ятирічні плани були індикативного (рекомендаційного) характеру, мали характер макроекономічної моделі перспективного розвитку і містили основні показники обсягів виробництва, структурної перебудови, темпів зростання виробництва, динаміки цін, експорту, інвестицій тощо. Ці показники були орієнтирами, на які спрямовувалася діяльність приватних фірм.

Особливостями французького дирижизму були прямі адміністративні методи втручання в економіку, зокрема контроль за цінами, емісією цінних паперів, кредитною діяльністю, активна підприємницька діяльність держави в націоналізованому секторі економіки. На початку 1960-х рр. держава володіла 36% національного майна, державний сектор виробляв 11% промислової продукції, державні капіталовкладення становили 38% від загальної суми інвестицій в економіку.

У **Швеції модель змішаної економіки – це модель розподільного соціалізму**, розроблена Соціал-демократичною партією, що була при владі впродовж 1930–1976 рр. Її теоретичною складовою було вчення стокгольмської школи. Розвиток і функціонування економіки ґрунтувалися на принципі згоди (взаємодії, солідарності, компромісу) представників різних соціальних груп з метою проведення соціальної політики, спрямованої на перерозподіл національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Було створено центральні консультаційні органи з метою визначення соціально-економічної політики країни.

Уряд підтримував приватну власність і підприємництво. Одночасно, застосовуючи кейнсіанські рекомендації, використовував спеціальні податки на інвестиції, створив спеціальний резервний фонд для приватних інвестицій, проводив прогресивне оподаткування і трансфертні платежі, що сприяло вирівнюванню доходів громадян, активну політику на ринку праці, розширив умови соціального забезпечення і мережу соціальних служб.

Шведська модель ще має назву «функціональна соціалізація», коли приватний бізнес забезпечує функції виробництва на основі конкуренції, а держава – високий рівень життя.

У **Німеччині склалася неоліберально-соціальна модель змішаної економічної системи**. Її теоретичною засадою була теорія соціального ринкового господарства, ідейним батьком – В. Ойкен, творцем економічної програми реформ відновлення та розвитку німецької економіки і практичним організатором – Л. Ерхард.

Основою економічної програми Л. Ерхарда було будівництво такої форми економічного порядку, де поєднувалися приватна власність, свобода діяльності

суб'єктів господарювання, вільні конкуренція та ціноутворення з обмеженим державним регулюванням для побудови соціально-ринкової економіки. Програма передбачала: збільшення виробництва товарів народного споживання, щоб поживити конкуренцію, та підвищення рівня зайнятості населення. Господарські реформи Л. Ерхарда охопили грошову і цінову (перехід до вільних цін), відродження вільного підприємництва, забезпечення населення продовольчими та споживчими товарами.

Стабілізаційним чинником розвитку ФРН була допомога за Планом Маршала (1948–1951). За перший рік Німеччина отримала 2,4 млрд. дол. Відомо, що кожний отриманий долар приніс економічний ефект у різних господарських галузях від 10 до 20 дол. Ринок наповнився товарами. Він урізноманітнювався також за рахунок запасів фірм і швидкої конверсії промисловості. Перевагу надавали не базовим галузям, а виробництву предметів споживання.

Грошово-цінова реформа почалася в червні 1948 р. Її завдання – скорочення обсягу грошової маси, зміна структури державних і приватних боргів. Обмін грошей (старих рейхсмарок) планували здійснювати шляхом конфіскації у співвідношенні 100 : 10. Однак реальна пропорція становила 100 : 6,5. Для мінімального забезпечення на особу виділяли по 60 нових марок (дойчмарок): 40 – у день проведення реформи, 20 – через 2 місяці. Половину заощадженої готівки можна було обміняти за курсом 1 : 10, іншу заморожували, пізніше обмінювали 1 : 20. Усі фірми отримали гроші для виплати першої зарплати, надалі мали розраховувати на власну комерційну діяльність. Короткотермінові борги знецінювалися у пропорції 10 : 1, для довготривалих було встановлено спеціальні правила. Кредитори отримали державні боргові зобов'язання.

Здійснено лібералізацію цін (ліквідовано державний контроль за цінами, регулювання заробітної плати). Однак продовжували контролювати ціни на продукти харчування, пальне, електроенергію, квартирну плату. Друкували «Каталоги цін». Закони карали за необґрунтоване їх підвищення. Фактично зберігалися ціни довоєнного періоду. Заробітну плату підвищували відповідно до зростання продуктивності праці та обсягів виробництва.

Відродженню вільного підприємництва сприяла система законів, що регулювала кредитну, податкову, антимонопольну, антикартельну діяльність. Уряд здійснив демонополізацію виробництва. Концерни перетворилися на акціонерні товариства з символічним капіталом 100 тис. марок. Вони укладали договори про оренду з попередніми власниками, підпорядковуючись Опікунському управлінню – офіційній державній установі. Восени 1948 р. окупаційна влада повернула колишнім власникам їхні підприємства, що були переорганізовані в акціонерні компанії. Акції замінювалися у співвідношенні 1 : 1,5–3, у результаті чого перевищував капітал нових компаній. У банківській системі замість Німецького, Дрезденського і Комерційного банків було створено 30 самостійних банків. Уряд демонтував систему державного контролю за економікою. Регулювання здійснювали шляхом субсидювання, надання дешевих кредитів, податкових пільг. Конверсія мілітаризованої економіки – це важливий чинник зростання промислового виробництва. У 1948–1949 рр. зменшили податки.

Наприкінці 1949 р. обсяги промислового виробництва Західної Німеччини досягли рівня 1936 р. (найвищих показників довоєнного періоду), а у кінці 1950 р. пе-

ревищили його на 14,4%. У 1951–1952 рр. почалося зниження цін при зростанні заробітної плати. Безробітних практично не було. Важливе значення мала система соціального страхування, куди спрямовували 15% національного доходу.

Розвиток економіки ФРН¹ у 1950–1960-х рр. визначала політика утвердження соціально-ринкового господарства, завданням якої було забезпечення добробуту для всіх, перетворення громадян у власників, побудова «народного капіталізму». Швидке зростання економіки стало основою так званого «економічного дива». Його складовими були: зростання темпів економічного розвитку, високий рівень інвестицій у промисловість, зростання продуктивності праці, ліберальна зовнішньоторговельна політика, висока конкурентоспроможність експортної продукції.

На процес відтворення суттєво впливало державне регулювання економіки. Воно ґрунтувалося на неоліберальних принципах, за якими держава встановлює правила для вільної конкуренції приватних суб'єктів господарювання. Основна форма впливу держави на соціально-економічний розвиток – бюджетно-податкова. Так, у 1950 р. капіталовкладення держави в загальних валових інвестиціях становили 11,4%, у 1970 р. – 16,2%. Протягом 1950-х рр. монополіям було передано 10,6 млрд. марок і надано кредитів на суму 81,1 млрд. марок, що становило 33,6% інвестицій у національне господарство ФРН.

Держава постійно збільшувала закупівлі товарів і послуг. За 10 років (1950–1959) вона витратила 187,3 млрд. марок, тобто закупила 10,9% ВВП. У 1960-х рр. із посиленням мілітаризації важливим джерелом стабільності промисловості стали замовлення на військові потреби. Бюджет останніх досяг значної суми – 12 млрд. марок у 1960 р. і 20,5 млрд. марок у 1970 р. (23,7% від обсягу федерального бюджету).

Важливим чинником впливу на розвиток господарства ФРН була державна власність. Наприкінці 1950-х рр. держава контролювала 13% основного капіталу акціонерних компаній, 26,2% видобутку кам'яного вугілля, 15,2% нафти, 36,3% залізної руди, 45,3% цинку, 44,6% виробництва легкових автомобілів. Державний капітал функціонував у галузях, що виробляли промислову сировину для інших галузей, потребували значних вкладень з повільним оборотом капіталу. Низькі ціни на електроенергію та сировину сприяли зростанню прибутків приватних фірм.

Значна увага приділялася збалансованим за доходами і видатками державним бюджетам. Понад 80% бюджетних видатків спрямовувалися на соціальні потреби, інвестиції здійснювалися за рахунок підприємницького прибутку та банківського кредиту з низькою ставкою процента.

У 1965 р. на черговому партійному з'їзді ХДС Л. Ерхард заявив про побудову соціального ринкового господарства і перетворення Німеччини у «сформоване суспільство».

Під впливом економічної кризи 1966–1967 рр. неоліберальну політику замінила неокейнсіанська. Посилилося державне регулювання на макроекономічному рівні. У 1967 р. було ухвалено **концепцію глобального регулювання економіки** як синтез ідей В. Ойкена і Дж.-М. Кейнса, згідно з якою державна економічна політика мала забезпечити зростання економіки та повної зайнятості, стабільність цін і рівновагу платіжного балансу. Нову концепцію розглядали як більш високий ступінь

¹ ФРН утворено у вересні 1949 р.

розвитку соціальної ринкової економіки – «освічене ринкове господарство». Використовували методи фінансової та кредитно-грошової політики. Згідно із Законом про підтримку стабільності та економічного зростання (1967 р.) передбачалося вироблення програм економічного розвитку (короткострокових або антициклічних, середньо- і довгострокових структурних), планування державного бюджету, державних інвестицій, Фонду вирівнювання кон'юнктури. Перші кроки з реалізації цієї програми забезпечили 4% економічного зростання у 1970 р. і зменшення безробіття.

У США існував вільноринковий капіталізм змішаної економіки з ліберальною моделлю, що ґрунтувалася на підтримці підприємництва на основі конкуренції, збагачення найбільш активної частини населення та забезпечення мінімального прожиткового рівня, проблема соціальної справедливості не ставилася.

Державне регулювання економіки стимулювало економічне зростання. *Зміцніла державна власність*, частка якої у ВВП становила близько 20%. До її об'єктів належали підприємства, збудовані за рахунок державного бюджету, земельний фонд (21,4% земельного фонду країни в 1955 р.), військове майно, інфраструктура (пошта, мережа електростанцій, шляхи сполучення, канали, система водопостачання, фонди соціального страхування тощо). Суб'єктами державної власності були федеральний уряд, уряди штатів, муніципалітети.

Збільшилася частка державних капіталовкладень, що становила близько 20% від усіх інвестицій в економіку. Їх спрямовували у нове будівництво та на розвиток інфраструктури, електроенергетики, науково-технічний прогрес. За допомогою системи державних контрактів реалізували 3/4 коштів на розвиток НДДКР, що дало змогу уряду контролювати їх тематику, терміни, якість. Пріоритет у фінансуванні НДДКР належав витратам на військові потреби (76% у 1960 р. і 53% у 1970 р.).

Держава закуповувала товари і послуги або шляхом укладання торговельних угод, або у формі замовлень приватним фірмам. У 1955–1970 рр. обсяг державних закупівель зріс з 75 до 218,9 млрд. дол. У 1968 р. держава придбала 87% продукції авіаракетної промисловості, 40% радіоелектронної апаратури, 35% виробництва чорної та 22% кольорової металургії.

Сільськогосподарське виробництво розвивалося в умовах посилення державного регулювання, головним завданням якого була стабілізація ринку сільськогосподарських товарів, цін і доходів фермерів, надання асигнувань для захисту ґрунтів від ерозії, на іригаційні роботи, поліпшення земельного та лісового фондів. Науково-дослідну роботу здійснювали, зазвичай, урядові установи. Функції регулювання виконували Міністерство сільського господарства, Державна товарно-кредитна корпорація (ТКК), адміністрація Земельного фонду. У 1953–1964 рр. уряд реалізував 25–47% валового збору пшениці, 9–16% – кукурудзи, 4–32% – ячменю, 15–62% – бавовни і 9–48% – тютюну. За незібраний урожай фермери отримували компенсацію у розмірі 45–50% від його вартості. Американські фермери мали гарантовані стабільні доходи.

Уряд США запровадив макроекономічне прогнозування та програмування. У 1947 р. економічним прогнозуванням займалося 20% промислових корпорацій, а в 1966 р. – 90%. Кон'юнктурне короткострокове програмування ґрунтувалося на індикативних методах і визначало напрями розвитку, орієнтири, мало директивний характер лише для державних підприємств. Уряд Дж. Кеннеді в межах програми

«Нові рубежі» (1961–1963) зробив спробу перейти до середньотермінового загальногосподарського програмування економіки. У 1961 р. Міністерство оборони США прийняло систему ППБ («планування – програмування – розроблення бюджету»), що об'єднала розподіл ресурсів через бюджет і планування. У 1965 р. цю систему було перенесено на державні установи.

Держава використовувала фінансово-кредитне регулювання економіки. Через державний бюджет (федеральний, окремих штатів і місцевих органів влади) регулювали податки, виплати в зв'язку з безробіттям, соціальне страхування, розвиток інфраструктури, освіти. Протягом 1950–1960-х рр. проведено амортизаційні реформи, що скоротили терміни амортизації. Прибуток, що перераховували в амортизаційний фонд, не підлягав оподаткуванню, його використовували на виробничі потреби фірми. Введено додаткові пільги для корпорацій. Відповідно до ставки індивідуального податку (14–70%), уряд контролював співвідношення динаміки величини доходу і податків з населення.

Кредитно-грошова політика держави забезпечувала надання державних довгострокових кредитів з виплатою пільгових відсотків на розвиток сільського господарства, суднобудування, транспорту, будівництво житла. Держава регулювала умови надання споживчих кредитів, будучи гарантом депозитів приватних банків і створивши соціальну установу – Федеральну корпорацію страхування депозитів.

Формування японської моделі економічного розвитку. Вона характеризується надзвичайно високими темпами економічного зростання, оригінальним типом управління та організації. На макроекономічному рівні визначальними чинниками були:

- висока професійність уряду, низький рівень державних витрат, використання механізму державного втручання в діяльність мікроструктур, відсутність корупції, систематичне оприлюднення економічної інформації;
- науково-технічні та організаційні нововведення;
- розширення виробництва матеріальних благ у структурі середнього та малого бізнесу;
- формування потужного сукупного попиту на вітчизняну продукцію;
- регулювання економіки, що ґрунтувалося на середньо- і довгострокових, загальнодержавних і галузевих планах, які мали характер планів-прогнозів (директивно-індикативний). Вони визначали певні цілі та умови розвитку, виявляли «вузькі» місця економіки. Загальнодержавні плани забезпечувалися приватними інвестиціями, галузеві – державними капіталовкладеннями. Перший економічний план уряд ухвалив у 1955 р. Наприкінці 1950-х рр. створено Раду галузевої структури, за розробками якої в 1960 р. було ухвалено десятирічний комплексний план структурної перебудови (План «Ікеда» – за ім'ям тодішнього прем'єр-міністра Японії). Основне завдання – подвоєння національного доходу, стримання споживання на користь нарощування інвестицій – виконано за 7 років;
- держава стала значним виробником і споживачем промислової продукції. Їй належала третина виробничих фондів, а у виробництві національного продукту в 1971 р. досягла 21%. Через держбюджет розподіляли 30% валового внутрішнього продукту;
- держава використовувала такі основні форми впливу, як бюджетно-податкову та грошово-кредитну. Основними важелями цієї політики були пільгові кредити (низькі

відсотки), податкові пільги (на амортизаційні відрахування, на основний капітал), дотації на науку. Держава контролювала кредитно-фінансову систему, акумулювала потужні суспільні фонди зберігання в ощадних і страхових установах (Японський банк, пенсійні фонди, медичні, соціального страхування). Лише з останніх за 1952–1955 рр. приватний бізнес отримав 28% фінансування. Високим темпам накопичення сприяла обмеженість бюджетних витрат на військові потреби – 1% ВВП.

Новий етап в розвитку світової та національних економік почався під впливом кризових явищ 70-х рр. ХХ ст. і характеризувався неспроможністю кейнсіанства визначити шляхи їх подолання.

12.4. Економічний розвиток у 70–80-х рр. ХХ ст. Антикризова політика у реформуванні господарств країн Західної Європи. Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст.

12.4.1. Основні проблеми економічного розвитку 1970–1980-х рр. Криза кейнсіанства як провідної макроекономічної доктрини

Світовий економічний розвиток упродовж 1970-х рр. – першої половини 1980-х рр. визначали дві світові кризи (1974–1975 рр. і 1981–1982 рр.). Їх характеризує певна синхронізація циклічних коливань в економічно розвинених країнах. Уповільнилися середньорічні темпи зростання ВВП: 1961–1970 рр. – 5%, 1971–1980 рр. – 3,1%, 1981–1990 рр. – 2,6%. Зменшилися інвестиції в економіку. Скоротився обсяг торговельного обороту. Зростало безробіття.

Особливістю економічної кризи 1974–1975 рр. (продовжувалася 12 місяців) було поєднання циклічності з структурними кризами: енергетичною, валютною, кредитно-грошовою, продовольчою, екологічною тощо. Відбувалося одночасне збільшення безробіття та інфляції (в 1974 р. 15% – у Франції і США, 26% – у Великій Британії, Італії), що спричинило **стагфляцію** – поєднання масового безробіття з високим рівнем інфляції (зростанням рівня цін). Так, у США в 1974–1975 рр. не працювало 30% виробничих потужностей, безробіття досягло 10%, рівень інфляції у 1980 р. – 13,5%. Обернений зв'язок між безробіттям та інфляцією більше не був властивий для економіки більшості країн. Співіснування інфляції та безробіття стало головною макроекономічною проблемою всіх розвинених країн 1970-х рр. і початку 1980-х рр.

Економічна криза 1981–1982 рр. продовжувалася 20 місяців, була значною мірою зумовлена структурними чинниками та змінами економічної політики. Безробіття зросло до 32 млн. осіб у країнах ОЄЕС, 11% робітників і службовців – у США. Інфляція у Великій Британії становила 18%, у Франції – 13,6%, ФРН – 5,5%.

В економічній літературі виокремлюють наступні події та чинники, що зумовили суттєві зміни господарської кон'юнктури.

Валютна і грошово-кредитні кризи. Процес інфляції поширився з кінця 1960-х рр. Інфляція вийшла з-під державного контролю, перетворилася у інфляцію галопуючу. В

економічній літературі зростання рівня інфляції в цілому по світу отримало назву «*феномен інфляційного зміщення економічної політики*». Відбувся поступовий процес руйнації Бреттон-Вудської системи: кризи окремих національних валют, припинення урядом США конвертованості долара у золото, зменшення золотого запасу США, перехід від системи фіксованих валютних курсів до плаваючих валютних курсів у 1973 р. Це позначилося на значній девальвації долара впродовж 1970-х рр. та ревальвації курсів більшості західноєвропейських країн щодо американської валюти. Коливання валютних курсів стали однією з причин утворення циклів (підйомів і спадів) в експортно-імпортних галузях економіки. Надмірно зростала грошова маса у різних країнах. Так, у США в 1971 р. вперше торговельний і платіжний баланси були дефіцитними. В 1960 р. зростання грошового агрегату М1 становило 0,5%, із 1963 р. його зростання практично не опускалося нижче від позначки 4–6%. Банківська криза 1979 р. у США зумовила загальне підвищення процентних ставок і поставила на межу банкрутства багато країн, що розвиваються, які були одержувачами приватних банківських кредитів. Про *бюджетну кризу* свідчило зростання бюджетних дефіцитів і державних боргів.

Енергетична криза була викликана підвищенням у 1973 р. нафтовим картелем ОПЕК ціни на нафту, яка забезпечувала половину первинної енергії, з 2,5–3 до 12 дол. за барель, у 1980 р. – до 34 дол. Різке підвищення цін на енергоносії внаслідок першої та другої нафтових криз зумовило зростання витрат виробництва, зниження темпів зростання продуктивності праці, інфляційні очікування (серія шоків пропозиції). Падіння обсягів промислового виробництва індустріально розвинених держав за 1974–1975 рр. становило 11,6%, а світового товарообороту – на 4%, під час економічної кризи 1981–1982 рр. – відповідно 4% і 2%.

Структурні кризи у розвинутих країнах охопили групу галузей паливно-енергетичного комплексу (вугільну, металургійну), добувних та енергомістких галузей (автомобільну, сталеливарну та ін.). Паливно-енергетична криза 1973–1975 рр. вплинула передусім на енергомістку автомобільну промисловість, змусила її перейти на ресурсозберігаючі технології. Під час кризи 1980–1982 рр. у промисловості США використовувалося 65% виробничих потужностей, а у сталеливарній промисловості – менше 30%. Як наслідок, пришвидшилася структурна перебудова промисловості під впливом СНТР.

Негативне значення мали збільшення чисельності державного управлінського апарату і зростання його бюрократизації, зменшення стимулів для приватного бізнесу внаслідок прогресивного оподаткування, посилення споживацьких настроїв у зв'язку з високим рівнем соціальних виплат. Відбувалася девальвація особистого успіху та приватної ініціативи – традиційних цінностей системи вільного підприємництва.

Провідні країни, об'єднані в групу G 7, почали погоджувати міжнародні спільні дії та зусилля з координації макроекономічної політики. Міжнародна координація макроекономічної політики охоплювала заходи щодо зменшення бюджетного дефіциту, лібералізації фінансових ринків, підвищення конкурентоспроможності та ринкової ефективності економіки, погодження валютних інтервенцій на підтримку курсу долара і загальної стабілізації валютної системи. У 1974 р. засновано Міжнародне енергетичне агентство в рамках ОЕСР. У МВФ було створено нову кредитну лінію для фінансування дефіциту платіжного балансу.

В економічній літературі існує погляд на господарський розвиток 1970–1980-х рр. як системну кризу, початок процесу переходу від зрілого індустріального суспільства до постіндустріального суспільства.

Загальне погіршення господарської кон'юнктури у розвинених країнах Заходу утвердило погляд, що кризові явища в економіці та невдачі макроекономічного регулювання в 1970-х рр. пояснюються використанням методів кейнсіансько-неокласичного синтезу регулювання економіки. Модель економічної політики, спрямована на стабілізацію і стимулювання економічного зростання, підтримання високого рівня зайнятості та цінової стабільності за рахунок розширення попиту, була вичерпана та сприяла інфляції. Кейнсіанство втрачало позиції провідної економічної теорії Заходу, зменшилася його популярність в урядових, академічних колах, серед широкої громадськості. Кейнсіанців критикували за нездатність пояснити циклічні спади, які супроводжувалися структурними та валютно-фінансовою кризами, стагфляцією та шоками пропозиції, в ігноруванні інфляційної небезпеки та монетарних факторів розвитку. Економічна кон'юнктура заперечувала компромісний вибір між інфляцією і безробіттям на основі кривої Філіпса¹. Руйнація Бреттон-Вудської валютної системи, одним з ініціаторів якої був Дж.-М. Кейнс, дискредитувала міжнародний аспект кейнсіанства.

Проблему одночасного зростання інфляції та безробіття досліджував представник ортодоксального кейнсіанства **Дж. Тобін**. У праці «Інфляція і зайнятість» (1972) стверджував, що нульова інфляція породжує надлишкове безробіття. Одночасне зростання інфляції та безробіття можливе, якщо темпи зростання заробітної плати перевищують темпи зростання продуктивності праці. Стабілізація заробітної плати збільшує рівень безробіття, а зростання попиту на працю підвищує номінальну заробітну плату, що призводить до зростання інфляції.

*Розглянуті вище причини зумовили посилення позицій економічних теорій, які обстоювали механізми ринкового саморегулювання економіки і докорінний перегляд кейнсіанської економічної політики: **монетаризму, теорії економіки пропозиції, теорії раціональних очікувань**.* Вони базувалися на аксіоматичних ідеях неолібералізму: ринки – це вільні саморегульовані системи, які ефективно розподіляють ресурси і забезпечують інтереси суспільства; держава повинна законодавчо гарантувати інституціональне забезпечення вільного ринку, права власності, «правильну» роботу ринків, створювати їх у всіх сферах людської діяльності.

*Висновки та рекомендації макроекономічних теорій стали основою неоліберально-неоконсервативної економічної політики, в англо-американському варіанті – **рейганоміки-тетчеризму**, почалася її **транснаціональна експансія**.* Основними ознаками нормативно-економічної доктрини неолібералів є дерегулювання, лібералізація, приватизація, зменшення витрат на соціальний захист й обмеження ролі профспілок. Держава повинна забезпечити людині свободу вибору, а не рівність доходів. Соціальні проблеми та їх вирішення державою допускаються лише в тих межах, що визначаються розмірами видаткової частини бюджету. Члени суспільства мають отримувати лише зароблені доходи, а не очікувати допомоги від держави. Соціальна нерівність є закономірним явищем, яке сприяє розвитку суспільства.

¹ Дослідники вчення Дж.-М. Кейнса відмічають відсутність ідеї тісного зв'язку між ставкою заробітної плати і безробіттям, отже, невідповідність кривої Філіпса поглядам науковця.

12.4.2. Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст.

Макроекономічні теорії 70–80-х рр. ХХ ст. репрезентують три основні школи (течії):

1) монетаризм, який визнає виняткову важливість грошей в економіці, вважає грошову масу і темпи її зміни головним фактором економічної кон'юнктури та вказує на пріоритет особливого типу грошово-кредитної політики – прямого регулювання темпів зростання грошової маси;

2) теорія економіки пропозиції, яка обґрунтовує переорієнтацію економічної політики із стимулювання сукупного попиту на стимулювання сукупної пропозиції за допомогою насамперед податкової політики (шляхом зменшення податкових ставок);

3) теорія раціональних очікувань (або **нова класична макроекономіка**), за якою економічні суб'єкти здатні діяти раціонально, передбачувати наслідки економічної політики уряду й нейтралізувати її своїми діями.

Теорія монетаризму почала розвиватись з кінця 1940-х рр. як емпіричний економічний аналіз попиту на гроші, своєрідна реакція та альтернатива кейнсіанству. В економічній літературі монетаризм характеризують як альтернативну кейнсіанству макроекономічну концепцію, яка, залишаючись в межах кейнсіанського категоріального апарату сукупного попиту, запропонувала перегляд базової макромоделі та зміщення акцентів з фіскально-бюджетних домінант економічної політики у бік монетарних¹. Монетаризм досліджує макроекономічні наслідки пропозиції грошей і політику центральних банків; перетворився на базову модель обґрунтування поведінки центральних банків.

Вихідним положенням монетаризму на противагу кейнсіанству є визнання ринку досконалої конкуренції гарантом свободи економічного вибору і макроекономічної стабільності. Реалізація динамічної рівноваги за умов оптимальної зайнятості ресурсів забезпечується через механізм цін. Кількість грошей справляє вирішальний вплив на економічну активність і рівень цін, а цілі грошової політики найкращим чином досягаються шляхом регулювання темпів зростання пропозиції грошей. Державне втручання в економічні процеси підриває здатність ринкової економіки до стабільності. Термін «монетаризм» вперше використав американський економіст К. Бруннер у статті «Роль грошей і монетарна політика» (1968 р.) для визначення підходу, що виокремлює грошову масу як головний фактор економічної кон'юнктури.

Лідером монетаризму є **Мілтон Фрідмен** (1912–2006) – професор Чиказького університету, представник чиказької економічної школи, лауреат Нобелівської премії з економіки (1976), автор понад 250 праць. Серед них «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей» (1956, збірник за ред. М. Фрідмена), «Теорія споживчої функції» (1957), «Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867–1960» (1963, разом із Г.-Дж. Шварц), «Роль монетарної політики» (1968), «Оптимальна кількість грошей і інші нариси» (1969), «Теоретичні основи монетарного аналізу» (1972), «Свобода вибору: наша позиція» (1980). Вагомий внесок у розвиток цієї теорії зробили вчені Ганна Шварц, Карл Бруннер, Аллан Мелцер, Філіп Кейган, Девід Лейдлер, Р. Селден.

¹ Козюк В. В. Доларизація економіки: виклики монетарній політиці та фінансовій стабільності : моногр. / В. В. Козюк, Н. І. Атомась. –Тернопіль : Астон, 2005. – С. 33.

Методологію дослідження економічних явищ і процесів М. Фрідмен пояснив у праці «Методологія позитивної економічної науки» (1953). Він вважав економічну теорію позитивною економічною наукою, яка вивчає вплив на економічний розвиток сукупності факторів й розглядає економіку такою, якою вона є насправді. Економічна наука повинна пояснювати і прогнозувати економічні явища, а не давати їм оцінку. Методологію М. Фрідмена характеризують логічний позитивізм (поєднання методу логічного аналізу наукового знання з емпіризмом, який ґрунтується на принципі верифікації) та інструменталізм (наукові теорії є не стільки відображенням дійсності, скільки засобом досягнення конкретних цілей, інструментом для прогнозування природних і суспільних явищ). Побудова наукової теорії за М. Фрідменом передбачає ряд послідовних етапів. Спочатку висувається абсолютно довільна гіпотеза, передумови якої не потребують емпіричної перевірки і не ґрунтуються на безпосередньому досвіді. Із цієї гіпотези виводиться наслідок (висновок, передбачення), який може бути перевірений емпірично¹. Якщо факти підтверджують висновок (передбачення), який випливає з гіпотези, вона приймається, в іншому випадку – відхиляється.

Теорія попиту на гроші є монетаристською інтерпретацією кількісної теорії грошей (трансакційного варіанта І. Фішера, кембриджської версії касових залишків). М. Фрідмен виходив з ідеї портфеля активів. Всі блага (багатство), якими володіє господарюючий суб'єкт, можна уявити у вигляді активів: фінансових (облігації, акції), фізичних (фізичний капітал і людський капітал) і гроші (агрегат М1). Маючи певну кількість готівкових грошей («наявний баланс»), він формує портфель активів, тобто інвестує свої кошти в різні види активів. Завдання полягає у розподілі активів так, щоб максимізувати корисність. Кількісна теорія є, перш за все, теорією попиту на гроші, а не теорією виробництва, грошового доходу або рівня цін.

На думку монетаристів, величина попиту на гроші визначається трьома факторами:

1) загальним багатством суб'єкта господарювання, практичним виміром якого доцільно вважати дохід. Використання такого показника, як фактичний вимірюваний дохід, через його значні коливання доцільно замінити перманентним доходом.

Концепція перманентного доходу була викладена у 1957 р. у праці М. Фрідмена «Теорія функції споживання». Перманентний дохід вчений визначає як середньозважену дохідів, які будуть отримані за майбутні періоди протягом тривалого часу, і який оцінюється на основі минулих доходів. Його величина залежить від горизонту споживання² індивіда, величини нагромадженого капіталу, а також від місця проживання, віку, професії, освіти, раси та національності. М. Фрідмен на основі емпіричних розрахунків довів, що в цілому схильність до споживання залишається незмінною, чим поставив під сумнів справедливість основного психологічного закону Кейнса;

2) результатами оптимізації співвідношення доходності різних альтернативних форм багатства, які залежать від наявних або очікуваних відносних цін на різні активи. Якщо граничні доходи на всі можливі форми активів зрівнюються, досягається оптимум. У тому випадку, коли величина граничних доходів неоднакова, економічні агенти

¹ Передбачення не обов'язково стосується подій, які ще не відбулись; воно може стосуватись явищ, які ще не досліджувались.

² Горизонт споживання – це той мінімальний часовий інтервал, протягом якого дохід залишається сталим і оцінюється споживачем як перманентний. М. Фрідмен визначає його як такий, що дорівнює 2–3 рокам.

змінюють структуру багатства шляхом збільшення частки активів, здатних принести більший дохід, або за рахунок скорочення менш прибуткових об'єктів вкладення;

3) перевагами щодо різних форм збереження багатства. Гроші можна розглядати як благо першої необхідності, нагромаджувати, оцінювати з погляду стабільності/нестабільності економічної ситуації.

На основі аналізу всіх факторів М. Фрідмен вивів *функцію попиту на гроші* залежно від перманентного доходу, загального рівня цін, доходів від облігацій і акцій, темпів інфляції, інвестицій в людський капітал, смаків і уподобань. Було зроблено висновок: **сукупний попит на гроші є величиною відносно стабільною і передбаченою, що змінюється лише пропорційно до довгострокового темпу зміни ВВП та національного багатства**. Пропозиція грошей нестабільна та екзогенна. Обсяги пропозиції залежать від центрального банку країни. Стабільний рух грошової маси є важливою умовою стабільності економіки загалом. Різкі зміни величини грошової маси можуть бути джерелом диспропорцій.

Монетарна теорія циклу. В її основі лежить ідея про стабільний попит на готівку (наявні гроші) і безготівкові запаси (чекові депозити) і нестабільну пропозицію грошей. Цей висновок зроблено у праці «Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867–1960» (1963) на основі узагальнення статистичних даних про взаємозв'язок між змінами темпів зростання грошової маси і циклічними коливаннями в економіці США. М. Фрідмен разом із А. Шварц довели, що практично всі епізоди високої інфляції та дефляції викликалися раптовими і непередбачуваними змінами в обсягах грошової пропозиції, які однаково дестабілізували поведінку цін і реальний випуск. Пряме зіставлення змін грошової маси і доходу протягом 20-ти економічних циклів виявило загальну закономірність, за якою зміни грошової пропозиції на кілька місяців випереджують зміну обсягу доходу та інших макроекономічних показників на всіх стадіях економічного циклу. Поворотні пункти у динаміці грошової маси незмінно передували поворотним точкам економічного циклу¹. Проведений аналіз дав підставу стверджувати: *причиною економічної циклічності є зміна темпів зростання грошової маси*. Зокрема, економічний спад пов'язується із зниженням темпів зростання кількості грошей або навіть зменшенням їхньої пропозиції порівняно з попитом. Особливо чітко цей зв'язок проявився у роки Великої депресії, коли пропозиція грошей скоротилась на 35,2 відсотка. Виходячи з даних аналізу, Фрідмен стверджує, що кризові явища виникають не як наслідок внутрішньої нестійкості ринкової економіки, а є результатом помилкової грошово-кредитної політики держави (центрального банку країни). У випадку Великої депресії така помилкова політика спровокувала потужний дефляційний шок, наслідком котрого були неплатежі за угодами, різке скорочення нагромадження, падіння виробництва, масове безробіття. М. Фрідмен вважає інфляцію суто грошовим феноменом, оскільки вона виникає внаслідок перевищення темпів зростання грошової маси над темпами зростання реальних обсягів виробництва.

Теорія лагів і монетарне правило. Висновки про те, що зміна грошової маси є причиною зміни обсягу номінального національного доходу і передує йому, що економічна криза та інфляція зумовлені непередбачуваною поведінкою готівкової пропозиції, –

¹ Friedman M. Monetary History of the United States, 1867–1960 / M. Friedman, A. A. Schwartz. – Princeton : Princeton University Press, 1963. – 826 p.

не тільки основа монетарної теорії циклу, а й більш функціонального бачення базової моделі, на яку повинна спиратись практична монетарна політика. Завдяки таким підходам Фрідмену вдалося визначити зміст і основні напрями монетарної антициклічної і антиінфляційної політики, перетворюючи монетаризм з академічної теорії у практичну.

Найбільш важливим моментом щодо проблеми зв'язків між монетарними змінними і макроекономічними процесами було визнання того, що структура імпульсів від рішень центробанків до кінцевих цілей політики дуже часто є незрозуміла або її важко визначити наперед. Основною причиною систематичних помилок в монетарній політиці є невідповідність часу її здійснення та умов, за яких ухвалювались відповідні рішення. Ця проблема увійшла в економічну теорію як *проблема лагів* в політиці, що визнається як один з неспростовних «стовпів» фрідменівського погляду на монетарні проблеми¹. Її причинами є часові інтервали (запізнення) між змінами кількості грошей в обігу і наступними коливаннями в обсягах виробництва та зайнятості. За оцінками М. Фрідмена, лаги можуть складати від 5 до 21 місяця в умовах циклічного спаду і 13–24 місяця в умовах піднесення виробництва. Фрідмен констатує, що саме складність і непередбачуваність поведінки фінансової системи, а також природна схильність до саморегуляції, є найбільш вагомою причиною наявності лагів в економічній політиці. Саме відштовхуючись від ідеї лагів, пропонує будувати практичну модель монетарної політики на основі **правила грошової пропозиції (так зване «грошове правило» монетаристів)**, яке передбачає *стабільне зростання грошової маси щороку на певний відсоток (відповідно до очікуваного збільшення довгострокового реального ВВП) незалежно від стану господарської кон'юнктури та фази економічного циклу, що забезпечує стабільність цін на кінцеві продукти*. Стабільний темп грошової експансії (незалежно від фази циклу), який визначається очікуваними темпами зростання довгострокового реального обсягу виробництва, забезпечує поступальне та безінфляційне зростання національного виробництва. Важливо, що сам Фрідмен не наголошував на конкретній величині приросту грошової маси, яка повинна забезпечуватись центральним банком, а стверджував, що така кількісна величина повинна враховувати середні темпи зростання в економіці (відповідно до очікуваного збільшення довгострокового реального ВВП), уповільнення швидкості обігу грошей в умовах поглиблення фінансового ринку, бути наперед відома економічним агентам. Темп зростання грошової маси, що забезпечує постійний рівень цін, залежить також від еластичності попиту на гроші від доходу.

Здійснення монетарної політики на основі грошового правила нівелює проблему нестабільності грошової пропозиції і її деструктивні наслідки для поведінки економіки в довгостроковій перспективі².

Адаптивні очікування, природний рівень безробіття і крива Філліпса. Крива Філліпса тривалий час розглядалась як наочний приклад кейнсіанської монетарної політики, тому систематизована макромодель монетаристів не могла не стосу-

¹ Моисеев С. Взлет и падение монетаризма / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 92–104.

² Фридмен М. Инфляция и безработица: горизонты новой политики (тезисы нобелевской лекции) / М. Фридмен // Если бы деньги заговорили. – М.: Дело, 1999. – С. 147–150; Фридмен М. Роль монетарной политики / М. Фридмен // Если бы деньги заговорили. – М.: Дело, 1999. – С. 126–146.

ватись проблеми зв'язку між інфляцією та безробіттям. Ключова макроекономічна позиція монетаристів забезпечувалася з погляду концепції природного рівня безробіття.

Концепція природного рівня безробіття вперше була запропонована М. Фрідменом в його зверненні 1967 р. до Американської економічної асоціації. Варто відзначити, що теорію природного рівня безробіття незалежно від М. Фрідмена розробляв **Едмунд Фелпс** (1933 р. н.) із Колумбійського університету. М. Фрідмен (майже одночасно з Е. Фелпсом) довів, що повна зайнятість – це стан економіки, який неможливо досягнути. Економіка має внутрішню тенденцію до природного рівня безробіття. Його наявність є природним наслідком оптимізаційної поведінки економічних агентів, обумовлюється структурними характеристиками як економіки загалом, так і специфічними рисами ринку праці, який не передбачає миттєвої координації. *У довгостроковому періоді ринкова економіка без втручання держави власними зусиллями забезпечує природний рівень безробіття (ПРБ) як такого, що не пришвидшує інфляцію.* М. Фрідмен писав, що створення макроекономічних стимулів для подолання природного безробіття наражає економіку на протилежну ситуацію: ВВП та зайнятість не зростають; пришвидшується інфляція.

Введення в категоріальний апарат макротеорії природного рівня безробіття суттєво вносило корективи в розуміння проблем, що є зоною відповідальності органів макрополітики. Якщо мінімізувати безробіття неможливо повністю відповідно до структурних обмежень природного характеру без ризику пришвидшення інфляції, то більш *оптимальним буде допустити певний рівень безробіття у поєднанні зі стабільною низькою і контрольованою інфляцією.* Це також позбавить необхідності здійснювати активістську монетарну політику і усуне проблему перетворення антициклічної політики у проциклічну. Попри те, що запровадження категорії природного рівня безробіття виходило за рамки монетарної теорії, воно мало важливі наслідки для загального каркасу монетаристської версії макроекономіки. Завдяки цьому протиставлення між політикою зайнятості та політикою цінової стабільності усувалось, замість чого підкреслювалася перевага стабільності цін як альтернатива стагфляції, що є неминучим наслідком політики, яка будується, виходячи із припущень про адекватність макрозв'язків в межах кривої Філіпса.

Іншим вектором критики кривої Філіпса є **гіпотеза адаптивних очікувань**, яка пояснює вірогідність оберненого зв'язку між інфляцією і безробіттям у короткостроковому періоді, але заперечує наявність такого зв'язку в довгостроковому періоді. В короткостроковому періоді економічні агенти часто неспроможні відрізнити зміну номінальних показників від реальних, внаслідок чого підвищення номінального попиту може розцінюватись як покращення реальної ситуації. *Адаптивність очікувань передбачає, що економічні агенти поводять себе відповідно до набутого досвіду, поширюючи його на майбутнє. Тому їх називають очікуваннями, орієнтованими на минуле.* Підвищення пропозиції праці є природним наслідком адаптивних очікувань, що призводить до підвищення зайнятості у відповідь на непередбачувану інфляцію. У довгостроковому періоді економічні агенти розрізняють невідповідність між номінальними та реальними змінами в економіці, внаслідок чого зайнятість повертається на свій рівноважний рівень, а будь-які спроби подальшого її стимулювання призводять виключно до пришвидшення інфляції. Запровадження принципу очікувань в макротеорію мало велике значення, оскільки дозволило враховувати не тільки логіку зв'язків між окремими змінними, але й включити в дану логіку поведінку економічних агентів у вигляді реакції

на поведінку певних змінних. Такий крок дозволив будувати макромоделі на додатковому наборі вірогідних припущень про характер поведінки економічних агентів і їхньої реакції на економічну політику. З іншого боку, інформаційна неефективність ринків праці піддавалась сумніву, завдяки чому дозволяла краще пояснити протилежний характер зв'язку між інфляцією та безробіттям на відмінних часових інтервалах.

На основі концепції природного рівня безробіття та гіпотези адаптивних очікувань монетаристи графічно модифікували криву Філіпса (рис. 12.4).

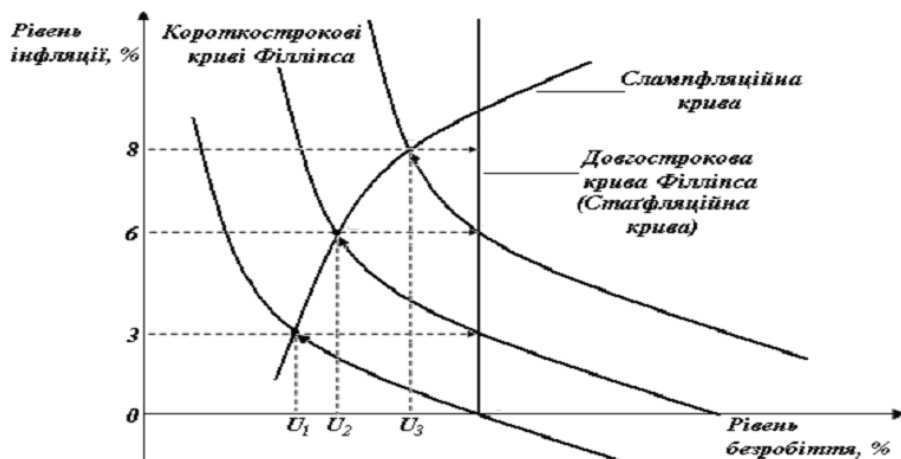


Рис. 12.4. Крива Філіпса у короткостроковому на довгостроковому періодах відповідно до монетарної теорії

Короткострокові криві Філіпса зміщуються (вверх за умови експансіоністської грошової та фіскальної політики уряду), оскільки економічні агенти усвідомлюють помилки щодо власних очікувань. Однак така політика зумовить лише тимчасове зниження безробіття, яке повернеться до природного рівня за більш високого рівня інфляції, бо суб'єкти врахують похибки попередніх прогнозів. Довгострокова крива Філіпса у вигляді вертикальної лінії відображає фундаментальний висновок монетаристів: у **довгостроковій перспективі компромісний вибір між інфляцією і безробіттям відсутній, лише природний рівень безробіття поєднується із стабільним рівнем інфляції**. Спроби уряду знизити безробіття нижче від природного рівня пришвидшують інфляцію. Таким чином, дискреційна грошова політика неефективна. Політика національного банку повинна бути регламентованою, підпорядковуватися правилам.

У 1970-х рр. стагфляція, тобто одночасне існування безробіття та інфляції, поступилась *слампфляції* – співіснуванню зростаючого безробіття і зростаючих темпів інфляції. *Вертикальна крива Філіпса набула позитивного нахилу* (рис. 12.4). На думку М. Фрідмена, це пов'язано з тим, що інфляція в розвинених країнах не тільки посилилась, але стала ще більш непередбачуваною. Різкі коливання річного темпу інфляції вносять в кожну ринкову угоду додатковий елемент невизначеності, що знижує економічну ефективність і відхиляє криву Філіпса вправо.

У 1980-х рр. теоретичні та практичні висновки монетаристської кривої Філіпса були розкритиковані пост- і новими кейнсіанцями.

У теорії міжнародних фінансів М. Фрідмен послідовно з 1953 р. виступав із захистом вільноплаваючих валютних курсів, обстоював принцип самозабезпечення валютної рівноваги за рахунок вільної гри ринкових сил.

М. Фрідмен виходив із того, що за умов ринкової економіки існує обернений зв'язок між валютними резервами та обсягами внутрішньої грошової маси, які разом утворюють грошову пропозицію. Врівноваження грошового обігу і платіжних балансів відбувається стихійно, через гнучкі валютні курси. Будь-яке державне втручання лише блокує дію адаптаційних механізмів ринку. Наприклад, якщо з метою ліквідації дефіциту платіжного балансу держава вдасться до девальвації національної валюти, то це призведе до зростання внутрішніх цін, тобто до інфляції. Інфляція, у свою чергу, знову провокує дефіцит платіжного балансу.

Особливу увагу монетаристи приділяють механізмам передачі інфляції з однієї країни в іншу, тобто так званій *імпортованій інфляції*. Якщо темп зростання внутрішніх цін у країні А вищий, ніж у країні С, то в країні А значно зростає імпорт. Разом з тим, у країні С збільшуються валютні резерви, що призводить до зростання загального обсягу грошової маси, тобто до розгортання інфляції, привнесеної ззовні. Ринковий механізм здатний, на думку монетаристів, долати подібні «зовнішні шоки».

Відношення до макроекономічної політики держави. Монетаризм виходить із того, що ринкова економіка за своєю суттю є збалансованою, здатною до автоматичного саморегулювання. Єдине, що може зруйнувати цю здатність, – це диспропорції між темпами зростання продукції та темпами зростання грошової маси в обігу. Тому монетаристи надають безумовну перевагу в макроекономічній стабілізації не бюджетному регулюванню, а грошово-кредитному та діяльності центрального банку.

На відміну від кейнсіанців, що обґрунтовували дискреційну політику «дешевих» і «дорогих» грошей для регулювання сукупного попиту, монетаристи пропонували застосовувати «грошове правило». *Монетарна політика центральних банків*, на думку М. Фрідмена, має орієнтуватися не на процентні ставки, а на кількість грошей в обігу. Отже, зміст нормативного аспекту монетаризму полягав у введенні таргетування¹ приросту грошових агрегатів, дотриманні кількісних параметрів грошової пропозиції.

Монетаристи дотримувались політики забезпечення бюджетної рівноваги і ліквідації дефіциту державного бюджету (вважали дефіцит фактором непередбачуваної інфляції в разі емісійного покриття), пропонували скорочення бюджетних витрат, у тому числі за рахунок скорочення соціальних програм і соціальних виплат.

Зазнала певної редакції **роль фіскальної політики**. Бюджетні дефіцити розглядаються не стільки як інструменти балансування сукупного попиту, скільки як джерела нестабільної грошової пропозиції. Оскільки грошова пропозиція має ключове значення в забезпеченні макроекономічної стабільності, зокрема зниженні циклічної мінливості, фіскальні виклики грошовому правилу повинні бути дезактуалізовані. Це не означає, що монетаристи повністю заперечували спроможність фіскальної політики впливати на реальні економічні змінні. У працях М. Фрідмена чітко вказується, що фіскальна політика може впливати на економічні процеси в довгостроковій перспективі і то здебільшого завдяки податковій складовій. Бюджетно-перерозподільчі проблеми у сфері державної

¹ Таргетування – встановлення цільових орієнтирів грошової системи, регулювання приросту грошової маси центральними банками.

активності скоріше погіршують алокаційну спроможність ринкової економіки. Стабілізуючі можливості фіскальних регуляторів ставились під сумнів як з макроекономічної точки зору, так і з погляду необхідності обмеження державного втручання в економіку¹. Податки і видатки з державного бюджету змінюють лише структуру сукупного попиту, а не його загальну величину, адже вони означають лише перекачування доходу з одного сектору економіки в інший на основі так званого «*ефекту витіснення*». Зменшення податків із одночасним нарощуванням бюджетних видатків під час проведення кейнсіанської політики стимулювання сукупного попиту породжує дефіцит бюджету. Якщо цей дефіцит покривається шляхом емісії, то в короткостроковому періоді це породжує інфляцію, а в довгостроковому – стагфляцію. Якщо ж дефіцит бюджету покривається шляхом державних позик, то виникає «*ефект витіснення*» – держава витісняє з інвестиційного ринку приватний бізнес. Теоретичний аналіз ефекту витіснення започаткував американський економіст **Р.-Дж. Барро**, а в завершеній формі він представлений у працях **М. Філдстайна**. Водночас монетаристи зазначали, що дефіцит бюджету не становить серйозної загрози для економіки в тому випадку, коли його величина та способи фінансування не суперечать монетарному правилу, орієнтованому на стабілізацію темпів зростання грошової маси. Як послідовні неоконсерватори вони підтримували політику дерегулювання окремих сфер господарювання, приватизації певних секторів економіки, лібералізації податкової системи.

Більш наочним прикладом підтвердження переваг монетарної політики над фіскальною виявилась так звана Сент-Луїська модель. Дослідницька група з Федерального резервного банку у м. Сент-Луїс виявила, що монетарні змінні знаходяться в більш щільному зв'язку з номінальними і, що головне, реальними змінними економіки США. Така залежність є адекватною у коротко- та довгостроковій перспективі. При цьому Сент-Луїська модель відрізняється тим, що в межах самого монетаристського підходу ідея механічності монетарного правила ставиться під сумнів на основі доведення необхідності розгляду ширшого набору параметрів для побудови адекватної макромоделі економіки, зокрема процентних ставок та очікувань ринкових агентів.

Теорія економіки пропозиції (ЕП), або **теорія стимулювання виробництва**, виникла у другій половині 70-х рр. ХХ ст. у США як відмова від некейнсіанських рекомендацій стимулювання попиту для стабілізації економіки західних країн, критика економічної політики президента Р. Ніксона (1968–1974), яку характеризували посилення державного регулювання, зростання витрат на соціальні програми, високі податкові ставки, контроль за цінами і заробітною платою, реакція на кризу 1973–1975 рр. Її ідеологами були американські політики і журналісти, теоретиками – професори **Артур Лаффер** (1940 р. н.), **Роберт Манделл** (1932 р. н.), **Мартін Фелдстайн** (1939 р. н.) та **Майкл Боскін** (1945 р. н.). Термін «економічна теорія пропозиції» («supply-side economics») був уперше використаний американським фахівцем з питань бюджетно-податкової політики **Гербертом Стейном** (1916–1999) у 1976 р.

Теорія економіки пропозиції ґрунтується на двох взаємопов'язаних твердженнях:

- у довгостроковій перспективі вирішення проблеми економічної стабілізації, рівень споживання і добробут населення залежать від розширення пропозиції (об-

¹ Фридмен М. Інфляція і безробіття: горизонти нової політики (тезиси нобелівської лекції) / М. Фридмен // Если бы деньги заговорили. – М. : Дело, 1999. – С. 147–150.

сягів виробництва) та ефективного використання факторів виробництва. Алокація ефективності в секторі пропозиції веде до зниження цін, зростання інвестицій і зайнятості;

- у довгостроковій перспективі економічне зростання забезпечують зниження податкових ставок, дерегулювання, вдосконалення механізму вільної системи цін, створення держави не соціального забезпечення, а «соціального страхування», завдання якої створити простір для рівних можливостей індивідів, обмеження державного регулювання економіки шляхом знищення його «шкідливих» форм (законодавчого мінімуму заробітної плати і допомоги з безробіття, обмеження свободи підприємництва шляхом встановлення жорстких умов ліцензування, антитрестівського законодавства, екологічних норм, бюрократичного контролю у зв'язку зі збільшенням частки державного сектору, обмеження діяльності профспілок), скорочення державного сектору і державних витрат насамперед у соціальній сфері.

Теорія економіки пропозиції допускає кейнсіанські ефекти попиту. Тобто пояснює, як обмежуючі дії щодо попиту справляють позитивний вплив на пропозицію. Доведення цього спирається на застосування принципів раціональних очікувань. При цьому раціональні очікування не розглядаються як фундаментальна складова ринкової рівноваги, а як функціональна ланка, що пояснює зв'язки між макроекономічними змінними, опосередковані поведінкою економічних агентів в розумінні їх реакції на відповідні стимули. Наприклад, економічні агенти можуть збільшити споживання, заощадження та інвестиції, очікуючи позитивні зміни в економічній політиці – зниження податків. В таких умовах зменшення державного боргу розглядається як кейнсіанський драйвер попиту: очікування економічних агентів означають, що вони зіткнуться з нижчим рівнем податкового тягаря в майбутньому, завдяки чому сукупний попит і сукупна пропозиція зростуть в довгостроковому періоді. Іншим прикладом логіки школи пропозиції є інтерпретація інфляції витрат. Згідно з кейнсіанською логікою інфляція витрат потребує збільшення грошової пропозиції, що робить монетарну політику вразливою до інфляційного зміщення. Згідно з пропозиціями інфляція витрат є наслідком випереджаючого включення в ціну вартості проміжного споживання, збільшеної на рівень очікуваної інфляції. Тому заперечення інфляції витрат і відповідна монетарна політика оздоровлюють макроекономічну ситуацію. Політика цінової стабільності повинна забезпечити пристосування витрат до конкурентних умов, а не навпаки.

Теоретичним обґрунтуванням економіки пропозиції є *бюджетна концепція А. Лаффера*, згідно з якою високий рівень граничних ставок податків зменшує стимули до підприємницької ініціативи. Зниження податків приведе до збільшення виробництва і зростання доходів, суттєво розширить базу оподаткування і, як результат, доходи бюджету не скоротяться.

Графічна інтерпретація поглядів Р. Лаффера отримала назву «*крива Лаффера*» (вперше була накреслена на серветці в одній із Вашингтонських ресторанів). Крива Лаффера набула особливої популярності у 1980-х рр. завдяки групі економістів – прихильників теорії ЕП, які мали великий вплив в адміністрації президента Р. Рейгана (1981–1989).

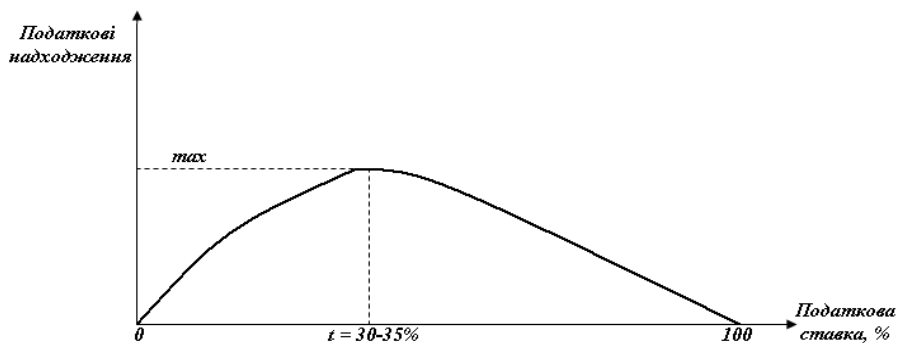


Рис. 12.5. Крива Лаффера

Форма кривої (рис. 12.5) пояснюється тим, що, починаючи з нульової ставки податку (t), її збільшення призводить до зростання податкових надходжень. Оптимальний рівень оподаткування, коли державні доходи досягають свого максимуму, становить 30–35%. Його перевищення призведе до зменшення податкових надходжень. Це пояснюється зменшенням стимулів до трудової діяльності, заощаджень та інвестицій і, як наслідок, – скороченням ділової активності; намаганням платників податків за умови високих податкових ставок ухилитися від їх сплати, що призводить до тінізації економіки.

Високі податки знижують ділову активність, обмежують пропозицію капіталу і праці:

- зменшують частку заощаджень в економіці, граничну ефективність витрат капіталу і прибутковість інвестицій. Підприємці або йдуть з ринку, або виводять капітал за кордон;
- призводять до зростання частки морально застарілого обладнання та гальмування впровадження досягнень НТП;
- у поєднанні з інфляцією зменшують дивіденди та рендита (відсотки) з цінних паперів, що спонукає акціонерів утриматися від капіталовкладень;
- спільно із системою державної соціальної допомоги підтримують високий рівень безробіття. Змінюється співвідношення між поточним споживанням і заощадженнями на користь першого, адже зайняті працівники розраховують на фінансову та іншу допомогу держави (наприклад, у вигляді майбутніх пенсій, допомоги з безробіття). Виникає подвійний ефект заміщення – дозвілля має перевагу над роботою, а споживання – над інвестиціями. Як наслідок, відбувається зменшення заощаджень, кредитних ресурсів (джерелом яких є саме заощадження), що викликає уповільнення економічного зростання та негативно впливає на зайнятість;
- мають інфляційний характер, є причиною виникнення інфляції витрат (особливо це стосується непрямих податків), оскільки виробники намагаються перекласти «податковий тягар» на споживачів шляхом збільшення цін; дають змогу уряду штучно підвищувати ціни на окремі товари і послуги, що гальмує ефективне розміщення ресурсів, спричиняють перерозподіл ресурсів з приватного сектору в державний, що призводить до зменшення темпів нагромадження у приватному секторі, зниження продуктивності

праці, зростання витрат виробництва та цін. Отже, якщо монетаристи акцентували свою увагу на інфляції попиту, то прихильники теорії ЕП – на інфляції витрат.

Податки і видатки з державного бюджету змінюють лише структуру сукупного попиту, а не його загальну величину, адже вони означають лише перекачування доходу з одного сектору економіки в інший на основі так званого **«ефекту витіснення»** («crowding out effect»). Зменшення податків із одночасним нарощуванням бюджетних видатків під час проведення кейнсіанської політики стимулювання сукупного попиту породжує дефіцит бюджету. Якщо цей дефіцит покривається шляхом емісії, то в короткостроковому періоді це спричинює інфляцію, а в довгостроковому – стагфляцію. Якщо ж дефіцит бюджету покривається шляхом державних позик, то виникає «ефект витіснення» – держава витісняє з інвестиційного ринку приватний бізнес і стає його загрозливим конкурентом на ринку кредитних ресурсів. Значна частина державних ресурсів спрямовується на соціальні програми, що є важливою причиною уповільнення економічного зростання та зниження ефективності національної економіки. Негативне значення має також залежність рішень уряду від політичної кон'юнктури. Теоретичний аналіз ефекту витіснення започаткував американський економіст Р. Дж. Барро, а в завершеній формі він представлений у працях М. Філдстайна.

Для стимулювання виробництва і зайнятості з метою економічного зростання пропонувалося зменшити:

- граничні ставки податків на прибутки підприємств і доходи фізичних осіб, проводити політику пришвидшеної амортизації як внутрішнього джерела інвестицій;
- ставки податку на приріст капіталу, що збільшить доходи з цього податку. Інвестори будуть зацікавлені продавати активи і реалізувати прибуток з приросту капіталу;
- податки на заробітну плату, скоротити кількість і вартість «неефективних» соціальних програм, зокрема великий обсяг виплат у зв'язку з безробіттям. Така політика сприятиме підвищенню схильності населення до заощаджень, зменшенню рівня позикового відсотка і збільшенню пропозиції позикового капіталу. Корпорації будуть збільшувати ринкову вартість своїх активів, це забезпечить зростання зовнішніх інвестиційних ресурсів. Зниження податків не обов'язково призводить до дефіциту державного бюджету.

На практиці основні положення економіки пропозиції були реалізовані за правління президента Р. Рейгана. Однак не було підтверджено, по-перше, високого ступеня залежності між податками на заробітну плату та пропозицією робочої сили, а також значного впливу системи соціального страхування від безробіття на пропозицію праці, по-друге, оптимальність податкової ставки в розмірі 30–35%. Державні доходи у процентах від ВВП зменшилися. Дефіцит державного бюджету США збільшився. Доцільно зауважити, що подібний експеримент був проведений у США в 1920-х рр. Зменшення податку на доходи майже наполовину не збільшило податкових надходжень. Теорія економіки пропозиції критикується науковцями як така, що не має економічного значення.

Теорія раціональних очікувань виникла в кінці 70-х рр. – на початку 80-х рр. XX ст.

З самого початку теорія раціональних очікувань поділилася на табір **Роберта Лукаса – нову класичну макроекономіку, нову класику**, і табір **Томаса Сарджента**, який використовував цю теорію в кейнсіанському аспекті, на основі чого заперечував багато висновків монетаристів та опонентів з табору Р. Лукаса.

Р. Лукас (1937 р. н.) – професор Чиказького університету і лауреат Нобелівської премії з економіки (1995) – є засновником та ідейним лідером теорії раціональних очікувань. Його теоретичні дослідження знайшли відображення у таких головних працях: «Рівноважна модель економічного циклу» (1975), «Очікування і нейтральність грошей» (1972), «Нариси з теорії економічного циклу» (1981), «Нова класична макроекономіка» (1984). Суттєвий внесок в розвиток цієї теорії здійснили також **Ніл Воллес** (1938 р. н.), **Чарлз Плоссер** (1948 р. н.), **Фін Кідленд** (1943 р. н.), **Едвард Прескотт** (1940 р. н.), **Роберт Джозеф Барро** (1944 р. н.). Саме із даною теорією слід пов'язувати формування фундаменту будь-якого сучасного підходу до монетарної політики. Незважаючи на те, що окремі кейнсіанці (наприклад, Дж. Тобін) сприймали теорію раціональних очікувань як монетаризм II¹, самі представники даного напрямку це категорично заперечували, відкидаючи генетичні зв'язки із фвідменівським монетаризмом, при цьому не відкидаючи ідею грошового правила в їхніх ранніх працях. Як підкреслюється в аналізі теорії раціональних очікувань, модель Фвідмена є за змістом маршаліанською, а модель Лукаса – вальрасівською². «Революцію раціональних очікувань» інколи прирівнюють за значенням до кейнсіанської революції, хоча й зі зворотним знаком з погляду ставлення її творців до ідеї державного регулювання економіки.

Головними теоретичними здобутками нових класиків є: положення про раціональний характер очікувань економічних суб'єктів; визнання абсолютної нейтральності грошей щодо реальних величин як в коротко-, так і в довгостроковому періодах; обґрунтування неефективності активного державного регулювання економіки з огляду на раціональний характер очікувань економічних агентів; визнання лише вертикальної (довгострокової) кривої Філліпса; причина циклічних коливань – зовнішні шоки, пов'язані або з обмеженістю і недосконалістю інформації, яку надають цінкові сигнали, або з технічними та технологічними зрушеннями.

Теорія раціонального характеру очікувань. Гіпотеза раціональних очікувань вперше була сформульована у статті Дж. Мута «Раціональні очікування і теорія руху цін» (1961)³, який побудував несуперечливу модель ціни у стані невизначеності, коли поведінка суб'єктів залежить від очікувань. Учений стверджував, що очікування суб'єктів господарювання, які засновані на певній інформації та спрогнозовані на майбутнє, збігаються з прогнозами відповідних економічних теорій.

Через десятиліття Р. Лукас, досліджуючи поведінку інвесторів та моделюючи наслідки монетарної політики, використав *раціональні очікування (або очікування, спрямовані вперед)* як один з принципів вимірів економічної дійсності, а згодом теорію раціональних очікувань почали використовувати для вивчення багатьох макроекономічних проблем⁴. Так, завдяки Р. Лукасу було подолано методологічний розрив між макро- та мікроекономікою. На мікрорівні домінували принципи повної раціональності та визначеності знань, тоді як на макрорівні вивчалися форми не-

¹ Детальніше про це див.: Юхименко П. І. Монетаризм: теорія і практика / П. І. Юхименко. – К. : Кондор, 2005. – 312 с.; История экономических учений: (современный этап) / под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 733 с.

² Детальніше про це див.: Snowdown B. Modern Macroeconomics. Its Origins, Developments and Current / B. Snowdown, H. Vane. – Mas.: E.Elgar Publ., 2005. – 826 p.

³ Muth J. Rational Expectation and the Theory of Price Movements / J. Muth // *Econometrica*. – 1961. – Vol. 29. – № 3.

⁴ Lucas R. Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs / R. Lucas // *American Economic Review*. – 1973. – № 63/3. – P. 326–334.

раціональної поведінки, обумовленої невизначеністю. Впровадження традиційного мікропідходу в дослідження нетрадиційних макропроблем ліквідувало суперечності між двома частинами економічної науки. З 1990-х рр. теоретичні моделі нової макроекономіки стали основою моделей економічного аналізу та економічної політики.

Теорія нових класиків містить ряд специфічних положень, зокрема три важливі вихідні передумови. Перша – гіпотеза про раціональний характер очікувань суб'єктів господарювання, відповідно до якої фірми і споживачі (населення) ефективно переобробляють усю наявну інформацію, зокрема стосовно майбутньої політики уряду та її наслідків для прогнозування майбутнього руху кон'юнктури, передусім товарних цін, формуючи свої господарські рішення на основі цих очікувань (монетаристи оперували поняттям «адаптивні очікування»). Раціональність очікувань означає, що вони є результатом оптимального (за критерієм максимізації) використання інформації. Друга передумова: всі ціни, зокрема ціна робочої сили, є абсолютно гнучкими і миттєво реагують на виникнення ринкової нерівноваги. Третя: всі індивідуальні ринки, включаючи ринок робочої сили, швидко і повністю «очищуються» від зайвих товарів, внаслідок чого для системи характерний стан прямування до рівноваги.

Вихідні позиції нової класики передбачають, що економічний індивід не тільки пасивно адаптується до попереднього досвіду, а й активно використовує великий обсяг поточної інформації для точнішого передбачення тенденцій господарського розвитку. Тому будь-які спроби вплинути на процес відтворення за допомогою систематичної державної макроекономічної політики оцінюються як безплідні не тільки в довгостроковому, а й у короткостроковому періодах. Представники раціональних очікувань головну ставку зробили на відродженні віри в можливість раціональної поведінки економічних суб'єктів в умовах, коли держава відіграє роль лише джерела інформації.

Теорія раціональних очікувань базується на таких принципових моментах.

Теорія природного рівня випуску, або нова класична модель пропозиції. З гіпотезою природного рівня безробіття пов'язані ключові для нових класиків поняття природного рівня цін і природного рівня виробництва. Р. Лукас у статті «Очікування і нейтральність грошей» (1972) представив модель господарської поведінки, заснованої на таких припущеннях: а) подолання «грошової ілюзії» – економічні суб'єкти орієнтуються виключно на реальні, а не на номінальні значення економічних змінних; б) передача всієї інформації економічним суб'єктам здійснюється тільки через механізм ринкових цін; в) поведінка економічних суб'єктів є раціональною й оптимізуючою; г) визнання супернейтральності грошей (незалежності реальних і номінальних величин), коли зміна кількості грошей миттєво змінює рівень цін, але не впливає на фізичний обсяг виробництва й зайнятості; д) джерело порушень у системі – випадкові непередбачувані коливання грошової маси, які породжують коливання номінального рівня цін.

Нові класики радикально переглянули панівну версію короткострокової кривої Філліпса¹. У випадку, коли економічні агенти формують раціональні очікування, макроекономічна політика здійснюється так, начебто економічні агенти не прогнозують її майбутніх наслідків і впливу на власний добробут. Економічні агенти швидко пристосовуються до сформованої моделі поведінки органів макроекономічної по-

¹ Lucas R. Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs / R. Lucas // American Economic Review. – 1973. – № 63/3. – P. 326–334.

літики у такий спосіб, що її результати втрачають здатність бути наперед заданими, оскільки передбачення економічних агентів стосовно напрямів політики впливають на зміну їх поведінки відповідно до власної функції максимізації добробуту. Тобто у випадку раціональної оцінки змін у режимі політики структурні зв'язки між змінними не залишаються фіксованими.

З цього випливають принципові висновки: по-перше, оберненої залежності між інфляцією та безробіттям немає навіть у короткостроковому періоді (на відміну від монетаристів, які визнавали короткострокову криву Філіпса) Крива Філіпса є не більше, ніж випадок, а не фундаментальна характеристика економічного розвитку, можливості для проведення антициклічної стабілізаційної політики відсутні, крива Філіпса може бути лише вертикальною; по-друге, раціональність очікувань демонструє гнучкість цін і заробітної плати, а тому обернений зв'язок між інфляцією та безробіттям виникає лише тоді, коли економічні агенти за наявної асиметрії в інформації допустили тимчасову помилку в ототожненні реального попиту з номінальним; по-третє, в короткостроковому періоді поточний випуск почав описуватись як різниця між фактичною інфляцією та очікуваною, а природний рівень випуску (і зайнятості), як і у випадку монетаризму, ставав основним фундаментальним параметром економіки у рівноважному стані. Таким чином, була доведена супернейтральність макроекономічної політики, що заперечує ефективність будь-яких стабілізаційних кроків на основі маніпулювання обсягами попиту апіорі не-ефективними з точки зору поточної інфляції. У 1975 р. на основі гіпотези раціональних очікувань Р. Барро обґрунтував нейтральність фіскальної політики.

Нові класики, ґрунтуючись на теорії раціональних очікувань, вважали, що немає дилеми «обсяг виробництва, зайнятість – інфляція» і грамотні політики можуть знизити інфляцію до нуля без будь-якого зменшення обсягів виробництва і зростання безробіття. Така «безкоштовна» ліквідація інфляції потребує наявності трьох моментів: 1) швидкого досягнення рівноваги на ринку праці (що потребує гнучкості заробітної плати, тобто відсутності довгострокових угод щодо її рівня); 2) орієнтованих виключно на майбутнє очікувань (не адаптивних); 3) кредиту довіри до проголошеної урядом політики.

«Критика Лукаса». Аналізуючи причини проблем та невдач у реалізації макроекономічної політики, Р. Лукас дійшов висновку, що дуже часто це обумовлено неправильною інтерпретацією минулого досвіду урядами та центробанками, яка спирається на припущення про те, що виявлені в минулому закономірності зв'язків між окремими параметрами будуть повторюватись в майбутньому¹. Такий висновок отримав назву «критика Лукаса», що в більш широкому розумінні означає некоректність та макроекономічну недоречність використання емпіричних моделей, що виявляють зв'язки в минулому, для побудови макрополітики на майбутнє. Економічні агенти, ухвалюючи рішення на основі раціональних очікувань, дуже швидко асимілюють варіанти поведінки органів економічної політики, внаслідок чого їхні реакції на ті чи інші події легко передбачувані, отже, не-ефективні. Завдяки «критиці Лукаса» фрідменівська проблема лагів певною мірою відпадає сама собою, оскільки для підвищення ефективності політики потрібна симетрія між очікуваннями економічних агентів і поведінкою центробанків в екстраполяції на те, як теперішня поведінка віддзеркалюватиметься в очікуваннях у майбутньому. Аналогічно

¹ Lucas R. *Econometric Policy Evaluation: A Critique*/ R. Lucas // *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*. – 1976. – Vol. 1.

«критика Лукаса» дозволяє враховувати проблему, яка увійшла в монетарну теорію значно пізніше, – переключення режимів політики (від англ. «*regime switching*»).

У 1976 р. Р. Лукас запропонував альтернативну **модель сукупної пропозиції**, яка у новаторський спосіб пов'язувала між собою раціональні очікування та природний рівень завантаженості виробничих потужностей, формуючи підґрунтя для диференційованого аналізу макропроцесів у коротко- і довгостроковому періодах. Важливість саме моделі сукупної пропозиції в новій макроекономіці є принциповою, оскільки саме від неї відштовхується побудова усього макроекономічного каркасу «нових класиків» та долаються критичні зауваження, як у випадку з монетаризмом, який акцентував увагу на аналізі монетарних феноменів¹.

Критики теорії РО наголошують, що її прихильники не беруть до уваги таких чинників, як витрати у процесі обробки інформації, нерівність у доступі до інформації, наприклад, між політичними діячами і рядовими економічними агентами; як зазначає М. Блауг, «...люди не формують «раціональних» очікувань з абсолютно простої, раціональної причини – наприклад, внаслідок надмірної кількості суперечливої інформації»².

Однак, обґрунтовуючи відсутність оберненого зв'язку між інфляцією і безробіттям (по типу кривої Філіпса), Р. Лукас зробив припущення щодо специфіки інформаційної структури ринків. За Р. Лукасом, ринок кожного окремого товару є схожим на острів. Учасники цього острова володіють щодо нього повною інформацією, проте із запізненням (лагом) одержують інформацію з інших ринків-островів. Коли ринкова ціна на продукцію зростає, виробники сприймають це як зростання відносних (порівняно з цінами на ресурси та інші товари), а не абсолютних цін. Тому вони реагують на таке зростання нарощуванням обсягів виробництва і зайнятості. Оскільки в середньому кожен робить ту саму помилку, сукупна пропозиція збільшується. Проте, зрештою, кожен починає розуміти свою помилку і це призводить до скорочення сукупного виробництва до попереднього рівня. **Лише неочікувані зміни в грошовій політиці впливатимуть на обсяги виробництва. Очікувані зміни щодо пропозиції грошей впливатимуть переважно на ціни, а не на виробництво та зайнятість.** Доцільно наголосити, що якщо нові класики виходять із припущення про раціональний характер очікувань, то можливі лише тимчасові помилки в оцінках економічних суб'єктів щодо тих цінових змін, які вони спостерігають.

Неефективність державного втручання та правила політики. Теорія раціональних очікувань заперечує політику державного регулювання з допомогою кількох аргументів. Один із них – її недоцільність, оскільки будь-яке втручання нівелюється поведінкою економічних агентів. Як наслідок, політика породжує результати, протилежні прогнозованим. Державна політика стосується макроекономічного рівня, ігнорує мікроекономічний, де насамперед приймаються рішення про економічну поведінку в конкретній економічній ситуації. Виходячи з позиції про передбачуваність органів економічної політики та випереджаючу поведінку економічних агентів, ідея монетарного правила Фрідмена була вмонтована в аналітичну структуру нової класичної макроекономіки. Саме із дотриманням жорсткого правила грошової пропозиції пов'язувались переваги обмеження дискреційної поведінки центральних банків. **Циклічні коливання харак-**

¹ Козюк В. Фінн Кідленд і Едвард Прескотт: теоретична фундація каркасу нової класичної макроекономіки / В. Козюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 4. – С. 158.

² Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – С. 622.

теризувалися як рівноважний процес, наслідок випадкових і непрогнозованих шоків, які виникають поза межами системи (екзогенні), або помилок економічних суб'єктів, пов'язаних з неправильним тлумаченням ринкової інформації.

Теоретичні підходи Р. Лукаса заклали фундамент для принципово нового бачення структури макроекономічних процесів. Їх оцінюють як ранню версію нової класичної макроекономіки. Однак бракувало відповіді на питання, як пояснити систематичне погіршення інфляційного результату політики навіть тоді, коли центральний банк по-справжньому усвідомлює безперспективність інфляційного стимулювання попиту. Чому мають місце незадовільні макроекономічні результати, коли не тільки економічні агенти раціональні, але й органи макрополітики? Чому раціональність очікувань економічних агентів уможливує гнучкість цін і зарплат, але допускає економічні коливання, причому достатньо відчутні і не пов'язані зі змінами попиту?

Теорії динамічної інконсистентності та реальних бізнес-циклів стали відповіддю на поставлені запитання. Її розробниками є **Ф. Кідленд** і **Е. Прескотт**.

У праці «Правила важливіші за свободу дій: інконсистентність оптимальних планів»¹ вони пояснили проблеми неефективності активістської політики на основі новаторської **теорії динамічної інконсистентності** (непослідовності, або неоднорідності) рішень центральних банків. Це означає, що центробанки усвідомлюють відсутність альтернативи між інфляцією і безробіттям у довгостроковому періоді, отже, схильні здійснювати політику, зорієнтовану на приборкання інфляції. Однак у короткостроковому періоді через асиметрію інформації на ринку праці можливості зі створення непередбачуваної інфляції для розв'язання проблеми зайнятості існують. Оскільки економічні агенти усвідомлюють факт даного конфлікту, вони вважають, що центробанк не дотримається оголошеного рівня інфляції в майбутньому і починають підвищувати ціни вже сьогодні, завдяки чому рівноважний рівень інфляції починає зростати і без будь-яких дій з боку монетарних органів, що потенційно може призвести до зміни монетарного курсу. *Звідси непослідовність та неоднорідність поведінки центробанку на різних часових інтервалах (динамічна інконсистентність) призводить до підвищення рівноважної інфляції (інфляційне зміщення політики)*. Вихід із ситуації – здійснення політики на основі правила, яке користується довірою. Теорія динамічної інконсистентності доводила неефективність втручання в економіку з боку аналізу ефективності політики. Принцип динамічної інконсистентності почав активно застосовуватись скрізь, де економічна політика стикається з проблемою вибору.

У статті «Час будувати та агрегувати коливання»² (1982) науковці продемонстрували, наскільки обмеженими є макроекономічні теорії, зорієнтовані на проблему попиту. Розвиваючи модель сукупної пропозиції Р. Лукаса, вони дослідили зв'язок між агрегованими показниками інвестицій, випуску, споживання та мікроекономічними заходами поведінки економічного агента (стосовно переваг зайнятості чи вільного часу, врахування зворотних ефектів від інвестицій у технології, моделювання очікування віддачі від нових технологій). Було продемонстровано, що короткострокові флуктуації (відхилення, коливання) випуску, будучи наслідком технологічних шоків, є рівно-

¹ Kydland F. Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans / F. Kydland, E. Prescott // Journal of Political Economy. – 1977. – 85 (3). – P. 473–492.

² Kydland F. Time to Build and Aggregate Functions / F. Kydland, E. Prescott // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345–1369.

важними і зумовленими міжчасовою оптимізацією інвестиційних рішень раціональних економічних агентів. Нерівномірні в часі технологічні інновації та неоднакова тривалість запровадження нововведень призводять у сукупності до ситуації, коли в кожен момент часу сукупна пропозиція буде залишатись на своєму рівноважному рівні безвідносно до шоків з боку сукупного попиту. Тому відхилення від тренда є закономірною реакцією економічних агентів на технологічний шок. У період позитивного технологічного шоку зростає продуктивність виробничих факторів, отже, збільшуються інвестиції і пропозиція на ринку праці. У період, коли технологічний шок затухає, обсяги інвестицій та пропозиція робочої сили скорочуються. В обох випадках фаза циклу і його амплітуда є реальними факторами, не пов'язаними з коливаннями попиту.

Отже, теорію реальних бізнес-циклів характеризує таке основне положення: якщо у кожній точці ділового циклу економіка перебуває у рівноважному стані, а перехід від стану до стану обумовлений стохастичними (ймовірними) шоками продуктивності, пов'язаними із раціональними очікуваннями віддачі від інвестицій в інновації, то втручання держави з допомогою маніпулювання обсягами сукупного попиту є зайвим та неефективним.

У даній статті Ф. Кідленд і Э. Прескотт здійснили прорив і суттєво розширили горизонти аналізу за цілим набором проблемних місць в тогочасній теорії.

По-перше, вони перші застосували аналіз трендових даних сукупно з фактичними темпами зростання. Неокласичні моделі пояснювали природу економічного зростання і екзогенність технологічних факторів, відхилення від трендів – як відхилення від довгострокової рівноваги. За підходом Кідленда–Прескотта, поєднання тренда з прирідними даними в межах однієї моделі перетворювало технологічний шок на ендогенний. Звідси: відхилення від тренда не є порушенням рівноваги. Завдяки твердженню, що у кожний поточний момент економіка перебуває в стані рівноваги внаслідок оптимізаційної поведінки економічного агента, теорія зростання отримала нові імпульси розвитку з точки зору розв'язок проблеми короткострокових коливань. Аналогічно короткострокові флуктуації були інкорпоровані у теорію зростання, чим збагатили останню і посилили її базові позиції щодо фундаментальної значущості технологічних факторів та продуктивності.

По-друге, поєднання мікроекономічних поведінкових моделей з реальними факторами (випуск, інвестиції, споживання, пропозиція праці) свідчило, що нова класична макроекономіка має в арсеналі моделі, які виходять за межі шоків попиту. Обґрунтовано, що раціональна поведінка економічного агента стосується не тільки оцінки політики, тобто того контексту, в рамках якого розвинулись монетарні теорії бізнес-циклу, а також і фундаментальних процесів випуску, інвестицій та споживання.

По-третє, продемонстровані можливості застосування складних динамічних моделей з раціональними очікуваннями на основі економіко-математичного моделювання стали основним економіметричним знаряддям для наступних поколінь дослідників.

По-четверте, створені можливості щодо моделювання технологічних шоків, або технологічних імпульсів, включення їх у динамічні стохастичні рівноважні моделі з більш широким набором агрегованих даних. Вдавалося подолати межу між тим, що технологічні імпульси, які мають не однакові швидкість і глибину проходження, можуть мати відмінні наслідки для інвестицій, випуску та зайнятості залежно від того, наскільки вони є передбаченими і такими, що можуть перерости у поширення змін у технологіях по економіці

загалом. Так, передбачені технологічні шоки сприяють збільшенню інвестиції в економіку, що призводить до виникнення висхідної фази циклу. Затухання імпульсів зменшує інвестиції та повертає економіку на попередній тренд. У випадку, коли технологічний шок не був передбачений, обсяги інвестицій можуть залишитись незначними і висхідна фаза циклу не буде такою крутою, як в попередньому разі. В обох випадках фаза циклу і його амплітуда є реальними факторами, не пов'язаними з коливаннями попиту.

Якщо поєднати теорію динамічної інконсистентності з теорією реального бізнес-циклу, то стає очевидною, що *Ф. Кідленд і Е. Прескотт завершили формування каркасу нової макроекономіки – макроекономіки, де економічні коливання є цілком природним рівноважним процесом, втручання до якого призводить до небажаних наслідків, які є похідними від самого факту втручання, а поведінка економічних агентів є найважливім об'єктом моделювання, як і реальні макроекономічні змінні.* Наголошуючи на відмінностях з кейнсіанською парадигмою, Е. Прескотт констатує, що теорія реального бізнес-циклу не оперує рівняннями, характер і зміст яких часто є суперечливими, а оперує виробничими функціями і рівноважними підходами¹. Завдяки цьому методологічно дана теорія опиняється у вигірній позиції. Кожне окреме рівняння, яке, наприклад, використовується у кейнсіанських моделях, можна поставити під сумнів як з макроекономічної («критика Лукаса»), так і мікроекономічної (відповідність поведінковим аксіомам і емпіричним фактам про поведінку), точки зору. Завдяки цьому вся модель опиняється в зоні потенційного спростування, а її прогностичні властивості взагалі зводяться до мінімуму. Застосування підходу до моделювання агрегованих даних на основі виробничих функцій знімає дану проблему. Модель наближається до віддзеркалення економіки в цілому без подрібнення на складові елементи – рівняння, зміст яких можна поставити під сумнів. На противагу фундатору теорії раціональних очікувань Р. Лукасу, який неодноразово скептично висловлювався з приводу надійності багатьох припущень своїх послідовників, Ф. Кідленд і Е. Прескотт заклали основи для наступного прогресу всієї макроекономічної науки.

Одним з перших варіантів продовження лінії Кідленда–Прескотта є так звана **модель репутаційної рівноваги Барро–Гордона**. Її зміст зводиться до того, що репутація центрального банку має прямий вплив на оптимальний рівень інфляції². Сам факт репутації вже є макроекономічною змінною, оскільки від неї залежить цілий набір суміжних процесів у сфері монетарної політики: рівень інфляції, який не конфліктує із підвищенням безробіття, нахил кривої Філіпса і, що головне, ефективність дій, спрямованих на подолання інфляційного зміщення. Чим вища репутація, тим менше обмежувальних дій має вжити центробанк, знижуючи інфляцію. Складовою сучасних монетарних режимів стала розглядатися проблема довіри до монетарної політики. Модель репутаційної рівноваги передбачає, що довіра до центрального банку найкраще забезпечується в умовах здійснення ним політики на основі правила забезпечення стабільних темпів приросту грошової маси.

¹ Snowdon B. Modern Macroeconomics. Its Origins, Development, and Current State / B. Snowdon, H. Vane. – Mas.: Edward Elgar Publishing, 2005. – P. 353.

² Barro R. A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model / R. Barro, D. Gordon // Journal of Political Economy. – 1983. – 101 (3). – P. 589–610; Barro R. Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy / R. Barro, D. Gordon // Journal of Monetary Economics. – 1983. – № 12. – P. 101–120.

Іншим напрямком розвитку монетарної теорії є дослідження проблеми «правила проти дискреції», «оптимальних правил» та «оптимальних відхилень від оптимальних правил». Критика з боку функціонерів монетарних органів та з боку кейнсіанців сфокусувалась на тому, що жорстке слідування правилам політики, можливо, має перевагу в розумінні запобігання інфляційному зміщенню, однак явно суперечить можливостям із стабілізації ВВП та зайнятості в умовах, коли шоки є екзогенного, а не ендогенного характеру¹. Завдяки постановці питання у такий спосіб в економічній теорії розпочалось дослідження проблеми, як поєднати подолання динамічної інконсистентності та інфляційного зміщення з гнучкими підходами в практичній реалізації монетарної політики. Відбувається пошук інституціональних варіантів подолання теоретичної несумісності правил політики із необхідністю підтримання прагматичної гнучкості в практичній політиці.

Таким чином, заслугою нових класиків можна вважати те, що вони чи не вперше в економічній науці аргументовано довели, що очікування людей впливають на реальний перебіг економічних і політичних процесів; що, як це не парадоксально, цінні очікування людей стають ідентичними фактичній динаміці цін. Тому не бажано здійснювати жодних несподіваних для суб'єктів господарювання заходів з боку держави, навіть ефективних, оскільки вони породжують додаткову непевність. Практика підтвердила, що при оцінюванні та розрахунках результатів нової економічної політики держави (наприклад, реформи податкової системи, зміни режиму зовнішньої торгівлі, нової грошово-кредитної політики, нової системи обмінних курсів тощо) слід обов'язково враховувати і ефект зміни раціональних очікувань.

На думку частини вчених, з кінця 80-х рр. XX ст. відбувається зміна парадигми, що свідчить про «революцію в економічній теорії». Її змістом є необхідність сприймання раціональності як інституту, раціональної поведінки як результату дотримання певних соціальних норм.

12.4.3. Реформи макроекономічного регулювання економіки. Рейганоміка. Тетчеризм

Економічна політика, яка в історії відома як неоліберально-неоконсервативна, ґрунтувалася на практичних рекомендаціях монетаризму та теорії економіки пропозиції. Головну роль в макроекономічній стабілізації почали відігравати грошово-кредитна політика і діяльність центральних банків. У 1970-х рр. нормативним втіленням монетаристської доктрини у практику центральних банків стала загальна тенденція до переходу на явні чи неявні форми таргетування. У середині 1980-х рр. намітилася тенденція до загального повільного зниження інфляції (дезінфляція). У 1990-х рр. каркасом монетарної політики стало таргетування інфляції. Її середні показники за 1985–1999 рр. у розвинених країнах становили 3,8%. Відбувалося зростання дефіциту державних бюджетів. Так, середні бюджетні дефіцити 10 найбільш економічно розвинених країн складали у 1972–1976 рр. 1,7%, у 1982–1986 рр. – 3% ВВП.

¹ Westaway P. Does Time Inconsistency Really Matter? / Dynamic Modeling and Control of National Economies. – International Association of Automatic Control. – Edinburgh, 1989. – P. 145–152.

У США в 1980-х рр. модель державного регулювання економіки отримала назву «рейганоміка»¹. Програми документ американської адміністрації «Новий початок для Америки. Програма економічного відродження» проголошував основним завданням бюджетно-податкової та кредитно-грошової політики створення умов для активної інвестиційної діяльності, стимулювання приватного підприємництва і підвищення ефективності ринкового механізму, зменшення державного регулювання за принципом: «більше ринку – менше держави». Основні заходи рейганоміки:

- скорочення податків на прибутки корпорації та доходи фізичних осіб;
- зменшення державних видатків на соціальні програми;
- проведення жорсткої кредитно-грошової політики як засобу контролю грошової маси і подолання інфляції;
- дерегулювання приватного підприємництва;

Завданням податкової реформи (на основі рекомендацій теорії пропозиції) було стимулювати зростання стимулів до праці, обсягів інвестицій, темпів розвитку економіки та продуктивності праці, зменшення рівня безробіття. У 1981 р. ухвалено Закон про оподаткування, що передбачав поетапне скорочення індивідуального прибуткового податку загалом на 23%, максимальної податкової ставки на доходи від капіталу – з 70% до 50%, термінів амортизаційних списань, збільшення інвестиційної податкової знижки. Згідно із Законом про податкову реформу (1986 р.) знижено граничні ставки на особистий прибутковий податок з 50% до 28%, на податок із прибутку корпорації з 46% до 34%, одночасно скасовано значну частину податкових пільг.

Програма «нового федералізму» спрямовувалася на перерозподіл повноважень між федеральними і місцевими органами влади. Зменшилися обсяги діяльності федерального уряду в соціальній сфері та було передано штатам 44 із 46 соціальних програм. Уряд відмовився від політики повної зайнятості. Проводилася політика зменшення впливу профспілок, їх звинувачували в захисті егоїстичних, корпоративних інтересів своїх членів, що обмежувало зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Уряд пропонував профспілкам разом з бізнесом і державою спрямувати зусилля на зростання продуктивності праці, ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Фактично заперечувалася практика соціального партнерства. Разом з тим, Рейгану не вдалося серйозно обмежити соціальні видатки держави.

Розпочато процес перерозподілу функцій держави, здійснено приватизацію державної власності, що сприяло зростанню безробіття. Уряд відмовився від директивних методів державного втручання (скасовано третину нормативів, що регулювали комерційну діяльність), було обмежено його повноваження, традиційну бюрократію з її монопольним керуванням, демонтовано різні регулювальні інститути.

Реалізуючи на практиці монетаристські рекомендації, ФРС ще у 1966 р. почала здійснювати м'яке таргетування грошового агрегату M1. На початку 70-х рр. XX ст. ФРС запровадила таргетування вузьких грошових агрегатів (M1) як проміжних цілей монетарної політики, а за операційну ціль була обрана процентна ставка. У 1975 р. Конгрес США визначив завданням ФРС керування довгостроковим зростанням грошових і кредитних агрегатів. У 1979 р. через посилення інфляційних процесів ФРС задекларувала таргети-

¹ Рейганоміка – програма і політика адміністрації президента США Р. Рейгана (20 січня 1981 р. – 20 січня 1985 р. – 20 січня 1989 р.).

вання M2 і M3, ввела кредитний контроль за банківською системою. Однак практика показала ненадійність зв'язку між монетарними агрегатами, номінальним ВВП та інфляцією, що монетарні агрегати не можуть бути надійною операційною ціллю для монетарної політики. У 1982 р. почався відхід від жорсткого курсу і відновлено зростання грошової маси. В кінці 1980 рр. – на початку 1990-х рр. ФРС відмовилася від таргетування монетарних агрегатів при проведенні монетарної політики. Уряд відпустив ставки процента для пошуку рівноваги через ринковий механізм. Їх зростання до 20% зумовило переорієнтацію світових капіталів у США, які, використовуючи нагромадження, провели санацію економіки. Закривалися неконкурентоспроможні підприємства. З'явилися нові наукомісткі галузі.

Були зняті обмеження на ведення комерційними банками інвестиційного бізнесу, які діяли з 30-х рр. XX ст. Впровадження нових технологій у фінансовій сфері почалося ще в 1970-х рр., коли різні інвестиційні фонди та фінансові інститути перетворилися на основних інвесторів економіки. На біржових і позабіржових торговельних майданчиках зросла роль торгівлі цінними паперами, товарними і валютними ф'ючерсами, процентними ф'ючерсами на короткострокові облігації федерального казначейства та на довгострокові облігації, індексні ф'ючерси. Розроблялися механізми ринкового страхування (хеджування) і теорії фінансових ризиків. Активізувалися біржові спекуляції, інвестиції в акції та облігації розглядалися як засіб втечі від податків. У 1986 р. законодавчі зміни обмежили права дрібних інвесторів і посилили податковий контроль. Біржа впала на 20%, дрібні інвестори розорювалися, виникла криза неплатежів, іпотечна нерухомість віддавалася за борги. Вихід із ситуації було знайдено формуванням ринку деривативів, які заповнили фінансовий ринок країни. Борги отримали статус грошей міжбанківських розрахунків, державний борг США перетворився на надійну міжбанківську валюту.

Досягнення і невдачі рейганоміки. У 1981–1985 рр. не було досягнуто очікуваних результатів. Середні темпи зростання реального ВВП становили 2,4%, менш ніж визначила адміністрація (3,8%), продуктивності праці – лише 0,9% (у 1973–1981 рр. – 0,6%, у післявоєнний період – 1,9%). Реакція економічних агентів на зниження податків не підтвердила рекомендації теорії пропозиції. За п'ять років податкова реформа зменшила надходження у федеральний бюджет майже на 750 млрд. дол. Проте коливання динаміки федеральної резервної облікової ставки залежно від рівня інфляції привело до стабілізації споживчої інфляції, інвестиційної активності на фондових ринках і підвищення доходів корпорацій від фінансових маніпуляцій, зростання іноземних інвестицій. У 1983 р. почалось поступове поліпшення кон'юнктури, пришвидшене фіскальною і кредитно-грошовою політикою. Уряд почав стимулювати за рахунок прямої емісії попит спочатку держави (шляхом мілітаризації економіки та державних замовлень), потім домогосподарств. Американці почали жити в кредит. У середині 80-х рр. величина їх боргів досягла 70% від поточного доходу, на початку 90-х рр. зрівнялася з поточним доходом.

За період 1981–1988 рр. середньорічні темпи ВВП зросли до 3,2%, продуктивність праці – до 3,8% в обробній промисловості, рівень безробіття скоротився з 7% до 5,4%, рівень інфляції зменшився з 10,4% до 4,2%. Рівень ВВП у 1989 р. перевищив показники 1979 р. на 25%, особисте споживання зросло на 1/3. Було створено 8 млн. нових робочих місць, середні доходи американських родин збільшилися на

4 тис. дол. Відбулася структурна і технологічна перебудова промисловості. Федеральна резервна ставка зменшилася у 1991 р. до 4%.

У той же час рейганоміка спровокувала серйозні економічні проблеми. Не вдалося збалансувати бюджет і зменшити державні видатки. За 1980–1988 рр. державний борг країни зріс майже у три рази – з 914 млрд. дол. до 2,6 трлн. дол., федеральний борг – з 22,3 до 38,1% ВВП. Бюджетний дефіцит виріс у 2,5 разу: з 1,2% за 1772–1976 рр. до 2,9% у 1988 р. Проте частка дохідної частини федерального бюджету в ВВП скоротилася з 20,2% у 1981 р. до 19,2% в 1989 р. Частка федеральних видатків у ВВП в 1981 р. становила 22,9%, у 1989 р. зменшилася лише до 22,1% ВВП. Банкрутства у банківській сфері були найбільшими за весь період з 30-х рр. ХХ ст. У зовнішньоекономічній діяльності декларувалася політика «фритредерства». Але одночасно уряд посилив протекціоністські заходи. Так, частка імпорту за торговельними обмеженнями зросла з 12% в 1980 р. до 23% в 1988 р.

В економічній літературі період рейганоміки оцінюється як вихід економіки США з кризи; формування ринку державного боргу США; механізмів масового споживчого кредитування і боргів домогосподарств; потужна мілітаризація економіки; важливий етап процесу глобалізації та системної кризи переходу до фінансової посткапіталістичної економіки.

Велика Британія у 1970-ті рр. за динамікою економічного розвитку посідала одне з останніх місць серед країн ОЕСР. Середньорічні темпи зростання ВВП становили 1,9% (загалом у державах Західної Європи – 2,7%). Уповільнилося, а в певні періоди було на нульовому рівні, зростання продуктивності праці. Темпи інфляції до кінця 1970-х рр. досягли 15%.

Змістом державного регулювання була неоліберальна економічна політика, запроваджена урядом консерваторів, що очолювала М. Тетчер (1979–1987 рр.).

Зміст, результати та наслідки реформ тетчеризму:

- Провідним напрямом діяльності була боротьба з інфляцією. Важливі інструменти боротьби з інфляцією – державний бюджет і фіскальна політика. Більш ніж 90% доходів англійського бюджету наприкінці 1970-х рр. – на початку 1980-х рр. становили податки, у т. ч. прибутковий – близько 34% від усіх доходів бюджету. З метою стимулювання інвестицій уряд надав податкові пільги приватному бізнесу. Ставку податку з прибутку найбільших корпорацій було послідовно знижено спочатку до 50%, а потім до 35%. Це зменшило на 3,5 млрд. ф. ст. прями податки на великі доходи. Одночасно зросло значення непрямих податків, що в 1981 р. становили 39% від усіх надходжень у бюджет. Було підвищено ставки податку на додану вартість з 8% до 15% (обкладали товари першої необхідності, побутові та медичні послуги). Держава скоротила державні позики приватному сектору, контролювала темпи збільшення грошової маси в обігу (Банк Англії запровадив таргетування в 1975 р.), відмінила контроль над цінами і заробітною платою. Зросла сума кредитів, наданих банками промисловим компаніям. З метою обмеження державних витрат на 4 млрд. ф. ст. зменшено видатки на промисловість, комунальне і дорожнє господарство, розвиток культури й освіти. Проводилася політика скорочення внутрішнього споживання.

- Важливий напрямок реформ – скорочення державного підприємництва, приватизація та збільшення кількості акціонерів. Приватизацію здійснювали шляхом денационалі-

зації (прямого продажу підприємств) і лібералізації державних монополій для розширення сфери конкуренції за принципом платності та торгів як відкритих, так і закритих. Характерно, що продавали тільки прибуткові підприємства. На початку 1980-х рр. скоротили фінансування державних підприємств і фірм. Було продано багаті родовища нафти в Північному морі, заводи з виробництва радіоактивних ізотопів, національну компанію з перевезення вантажів, вугільні шахти, підприємства нафтової, сталеливарної, авіакосмічної промисловості, повітряного транспорту. Лише впродовж 1984–1987 рр. приватизовано 1/3 державної власності в промисловості. Прибутковість приватизованих підприємств зросла в 3–7 разів. Наприклад, приватизували Британську аерокосмічну компанію, «Роллс-Ройс», «Брітиш телеком» тощо. Поширився викуп акцій працівниками. Наприкінці 1990-х рр. у Великій Британії було 11 млн. акціонерів проти 7 млн. у 1979 р. Уряд активно підтримував транснаціональні компанії, що переважали в провідних галузях промисловості.

Особливу увагу приділяли приватизації житла. Спеціальний закон зобов'язав місцеву владу продати орендарям будинки за пільговими тарифами.

- Уряд здійснював послідовне розширення господарської самостійності підприємств. Відносини з державними підприємствами визначалися за контрактами, ціни на їх товари і послуги – відповідно до умов ринку. Підприємства інвестували за рахунок державного бюджету, власних доходів і комерційних кредитів. Уряд відмовився від прямого субсидювання підприємств, але розширив фінансування заходів щодо впровадження нової техніки та технологій. Наприклад, уже на початку 1980-х рр. інвестиції у виробництво машин й обладнання становили більш ніж 76% від усіх інвестицій, спрямованих в обробну промисловість країни. Раціоналізацію виробництва здійснювали за рахунок звільнення від зайвої робочої сили на підприємствах. Було скасовано внески підприємців у фонди соціального страхування на зайняту робочу силу.

- Уряд сприяв розвитку малого і середнього бізнесу. У структурі англійської економіки це була нова сила, адаптована до змін господарської кон'юнктури. З'явився значний прошарок власників сімейних фірм.

- Адміністративні заходи були спрямовані на скорочення видатків на утримання державного апарату. Зменшено кількість центральних міністерств, серед них не було галузевих. У 1982 р. скасовано положення, введене лейбористами, про прийняття на роботу насамперед членів профспілки. На окремих підприємствах було значно обмежено права профспілок, оголошено незаконними всі види страйків солідарності.

- У зовнішньоекономічній діяльності в жовтні 1980 р. скасовано обмеження на експорт капіталу, що діяли в країні 40 років. Щоб забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності англійських товарів на світових ринках, уряд консерваторів розробив заходи, спрямовані на інтенсифікацію виробництва, стимулювання зростання продуктивності праці, а також зниження витрат на заробітну плату.

- Уряд М. Тетчер відмовився від концепції соціальних гарантів «для всіх» і замінив її індивідуалістською політикою – «кожен за себе». Видатки на соціальні потреби зменшилися, заробітна плата залежала від прибутку підприємства. Англіїцям вчилися жити відповідно до своїх достатків.

Результати реформаторської діяльності уряду М. Тетчер були значними. Вже в 1982–1983 рр. темпи інфляції знизилися до 4% у 1983 р., наприкінці 1980-х рр. – до 3%. У 1982 р. почалося зростання виробництва, з 1985 р. – період піднесення, важ-

ливим чинником якого було особисте споживання (зросло на 6,5%). ВВП збільшився в 1970–1990-х рр. у 1,5 разу, промислове виробництво – в 1,2 разу. Поліпилися показники торгівлі, зв'язку, транспорту, фінансово-банківської сфери. Рівень зайнятості зріс на 1,2%, а безробіття знизився до 6,8% у 1989 р. проти 9,8% у 1987 р. Наприкінці 1980-х рр. 64% англійців мали власні будинки, понад 70% – автомобілі, 46% – відеомагнітофони, більше половини могли забезпечити платну освіту дітей.

На початку 1980-х рр. експорт країни перевищував імпорту. У 1980–1983 рр. Велика Британія була однією з країн, що зрештою торгівельний баланс зі значним (1,1 млрд. ф. ст.) перевищенням експорту над імпортом. Проте вже в 1985 р. темпи зростання обсягів імпорту втричі випереджали зростання експорту, що призвело до дефіциту платіжного балансу.

Франція у 1970-ті рр. в економічному відношенні зберігала відносно стабільність. Середньорічні темпи зростання ВВП становили 1,9%, продуктивність праці у промисловості – 4%, ефективність капіталовкладень – 48,3%. Зовнішньоторгівельний оборот збільшився у 5 разів, але платіжний баланс зводився з дефіцитом. Франція була одним з лідерів з виробництва зерна, ячменю, льоноволокна, цукрового буряку.

Водночас економічний розвиток залежав від радикальних змін в державному регулюванні залежно від того, який уряд був при владі: право- або лівоцентристський. Валютно-фінансову політику характеризували девальвація франка в 1969 р. по відношенню до долара (в 1928 р. франк мав 58,95 мг золота, в 1969 р. – 1,6 мг) і в 1981–1982 рр. – по відношенню до західнонімецької марки та інших валют. Це допомогло забезпечити переваги Франції у зовнішній торгівлі та зміцнити позиції французьких фірм на внутрішньому ринку. Промисловий розвиток відбувався в рамках програми «промислової переорієнтації» (1976–1980), орієнтованої на підтримку конкурентоспроможних експортних галузей, участі у міжнародній інтеграції, транснаціональній корпоративізації, державних галузевих програм з ядерної енергетики, інформатизації, військово-промислового сектору. На початку 80-х рр. XX ст. уряд соціалістів провів другу (після 1945–1947 рр.) націоналізацію у промисловості та банківській сфері. У 1983 р. державний сектор охоплював 23% зайнятих, третину промислової продукції і експорту промислових товарів, 95% – у фінансово-кредитній сфері. Однак бюджет не витримував зростаючих інвестицій у держсектор (лише за 1982–1984 рр. 65 млрд. франків). Реальний дохід на душу населення зменшувався. Безробіття зростало: в 1973 р. – 1%, 1981 р. – 8,6%.

Лібералізація і дерегулювання почалися з 1986 р. з приходом до влади правоцентристського уряду. Французька модель неолібералізму була поміркованою, враховувала економічно-соціальні традиції, уповільнювалася обмеженими можливостями національного фінансового ринку, політикою соціалістів (1996–2002). Економічна ліберальна політика впродовж 1986–1990 рр. охоплювала три інституціональні реформи: приватизацію промислових компаній і банків; проведення нової фінансової політики сприяння приватному бізнесу; відмова від державної регламентації. Лише за 1986–1987 рр. було приватизовано 13 промислових компаній і банків, держава отримала 65 млрд. дол. Приватизація відбувалася неринковими методами: держава визначала ціни акцій і склад акціонерів («стабільні акціонери» – до 30%; робітники і службовці фірми – 10%; іноземний капітал – до 20%). Податкова реформа зменшила

розміри податків на майже 60 млрд. франків. Дерегламентували ціни (крім ціни на книги, медикаменти, житлові тарифи), встановлені вільні ринкові норми процента. У Франції почалося економічне піднесення. Темпи зростання ВВП досягли 3%, промислового виробництва – 4%, капіталовкладення збільшилися на 50%.

У Німеччині 1970-ті рр. були періодом нестійкої економічної кон'юнктури. Політика соціал-демократичної партії (1969–1982) будувалася на кейнсіанських методах регулювання і мала назву «глобального регулювання». Частка державного споживання зросла до 20,2% в 1980 р. Зростали бюджетні дефіцити, державний борг, інфляція. Кількість безробітних перевищила один мільйон. Загострилася неузгодженість вимог профспілок і бізнесу.

Політика коаліційного правоконсервативного уряду впродовж 80-х рр. ХХ ст. враховувала досвід ерхардовської моделі, неокейнсіанського регулювання, одночасно рекомендації економіки пропозиції. В економічній літературі її оцінюють як «пом'якшений» варіант неоліберальної політики. Частка держави у ВВП зменшилася на чотири пункти – до 49,8%, дефіцит державного бюджету – до 3,4%, однак зберігався великий державний борг (понад 50% ВВП).

Основою економічної стабілізації були інтенсивні процеси нагромадження, розвиток НДЕКР, створення наукомістких галузей виробництва, розширення експорту.

Аналіз макроекономічного середовища провідних країн світу свідчить, що економічна політика 1980-х рр. забезпечила формування умов для нового економічного зростання.

Навчальний тренінг

Основні поняття: *План Маршалла, Бреттон-Вудська валютна система, Ямайська валютна система, світові фінансові центри, інтернаціоналізація світового господарства, міжнародна економічна інтеграція, корпоратизація та транснаціоналізація економіки, німецьке економічне диво, японське економічне диво, змішана економічна система, інституціональні соціально-індустріальні технократичні концепції, економічний дирижиз, теорія соціального ринкового господарства, доктрина «сформованого суспільства», економічне зростання, кейнсіанство, неокейнсіанство, ортодоксальне кейнсіанство, кейнсіансько-неокласичний синтез, посткейнсіанство, неокейнсіанські теорії циклу, економічної динаміки та зростання, неокласична виробнича функція, модель економічного зростання Солоу, «золоте правило» нагромадження капіталу, фактори економічного зростання, теорія соціального ринкового господарства, неоавстрійська школа економічного неолібералізму, праксеологія, вчення про спонтанний характер ринкового порядку, концепція неявного знання, монетаризм, теорія «економіки пропозиції», теорія раціональних очікувань, рейганоміка, тетчеризм.*

Контрольні запитання і завдання

1. Яке значення Плану Маршалла для стабілізації повоєнної економіки країн Західної Європи?
2. Які факти свідчать про процес стабілізації та трансформації фінансово-торговельної системи?
3. В чому полягає вплив науково-технічної революції на розвиток світового господарства та національні економіки? Поясніть еволюцію теорій індустріалізму та постіндустріалізму. Які характерні ознаки властиві постіндустріальному/інформаційному суспільству?

4. На основі аналізу національних економік обґрунтуйте положення щодо завершення процесу індустріалізації в економічно розвинених країнах світу в 1950-х рр. – першій половині 1970-х рр. Визначте рівень їх індустріального розвитку.

5. Які основні положення кейнсіанської доктрини макрорегулювання? Проаналізуйте основні заходи антициклічних рекомендацій.

6. Розкрийте зміст моделей економічного зростання різних наукових течій економічної думки. Як вони пояснюють економічні процеси у межах господарств розвинутих країн у 50–70-х рр. XX ст.?

7. Проаналізуйте причини появи і зміст хвиль кейнсіансько-неокласичного синтезу, його вираження у багатофакторній моделі економічного зростання Хікса–Хансена.

8. Назвіть основні теорії та поясніть основні положення, характерні для англійського і монетарного посткейнсіанства.

9. Дайте характеристику основних моделей змішаних ринкових економічних систем, сформованих у 50–60-х рр. XX ст. Проаналізуйте рівень державного регулювання економіки у Великій Британії, Франції, Німеччині, США.

10. Поясніть особливості методології та теоретичних положень неоліберальних теорій 50–70-х рр. XX ст. Які теоретичні положення кейнсіанства стали об'єктом критики неоавстрійської школи?

11. У чому полягає відмінність англо-американської школи неолібералізму та німецького ордолібералізму? Розкрийте теоретичну суть і практичну значимість соціального ринкового господарства.

12. У чому полягає теоретична спорідненість макроекономічних теорій монетаризму, економіки пропозицій та раціональних очікувань? Порівняйте їх теоретичний і нормативний зміст.

13. Визначте спільні та відмінні риси економічної політики тетчеризму та рейганоміки. У чому полягають особливості економічних моделей Франції та Німеччини?

У чому спільність і відмінність кейнсіанських і монетарних макроекономічних теорій?

Тестові завдання

Тест 1. Причиною циклічних коливань за монетаристами виступає:

- а) недостатній рівень сукупного попиту;
- б) різкі зміни у темпах приросту грошової маси;
- в) нерівномірний розвиток НТП;
- г) зміна цін на ресурси.

Тест 2. Представники теорії економіки пропозиції теоретично обґрунтовували та акцентували свою увагу на:

- а) інфляції попиту;
- б) структурній інфляції;
- в) слампфляції;
- г) інфляції витрат, що спричинюється зростанням податків.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Визначте основні теорії, методологічні засади кейнсіансько-неокласичного синтезу та неортодоксального кейнсіанства. Зробіть порівняльний аналіз їх теоретичних положень і висновків, змісту нормативного аспекту.

2. Зробіть порівняльний аналіз основних теоретичних здобутків та інструментів державного регулювання, запропонованих кейнсіанцями і монетаристами.

Першоджерела

- 1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999.

2. Гэлбрейт Дж.-К. Жизнь в наше время / Дж.-К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1986.
3. Гэлбрейт Дж.-К. Экономические теории и цели общества / Дж.-К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – [2-е испр. изд.]. – Челябинск : Социум, 2005.
5. Классики кейнсианства : в 2-х т. Т. I : К теории экономической динамики / Р. Харрод // Экономические циклы и национальный доход. Ч. I–II / Э. Хансен ; сост. : А. Г. Худокормов. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1997.
6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : ООО «Фирма «Изд-во АСТ», 1999.
7. Тоффлер Э. Метаморфозы власти (Знание, богатство и сила на пороге XXI века) / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2001.
8. Фридмен М. Монетарная история Соединенных Штатов 1867–1960 гг. / М. Фридмен, А. Шварц. – К. : Ваклер, 2007. .
9. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // THESIS. – 1994. – Т. 2, вып. 4.
10. Хайек Ф. А. Дорога к рабству / В. А. Хайек. – М. : Новое изд-во, 2005.
11. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / В. А. Хайек. – М. : Изограф, 2000. .
12. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / В. А. Хайек. – М. : Новости, 1992.
13. Хайек Ф. Судьбы либерализма в XX веке / В. А. Хайек. – М. : ИРИСЭН, Мысль ; Челябинск : Социум, 2009.
14. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М., 1991.

Рекомендована література

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001.
2. Гаврилишин Б. Дороговказ у майбутнє до ефективніших суспільств / Б. Гаврилишин. – К., 1993.
3. Довбенко М. Видатні незнайомці (наукові ідеї, здобутки та життя економістів – лауреатів Нобелівської премії) / М. Довбенко. – К., 2000.
4. История экономических учений : уч. пособ. / под. ред. А. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2004.
5. Козюк В. Фінн Кідленд і Едвард Прескотт: теоретична фундація каркасу нової класичної макроекономіки / В. Козюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 4.
6. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. – К. : Вид. центр «Друк», 2002.
7. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль : Підручники та посібники, 2007.
8. Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций [Текст] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин ; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.
9. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
10. Юхименко П. І. Монетаризм: теорія і практика / П. І. Юхименко. – К. : Кондор, 2005.

Розділ 13

ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО ТРАКТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ (1914–1991 РР.)

13.1. *Господарство України у міжвоєнний період в умовах ринкової економіки (1914–1939 рр.).*

13.2. *Розвиток радянської соціалістичної економіки в Україні та його відображення в економічній думці (1917–1985 рр.).*

13.3. *Спроби реформування соціалістичної економіки в 1985–1991 рр.*

13.1. Господарство України у міжвоєнний період в умовах ринкової економіки (1914–1939 рр.)

13.1.1. Вплив Першої світової війни на економіку України

Перша світова війна (1 серпня 1914 р. – 11 листопада 1918 р.) призупинила еволюційний процес індустріалізації господарства України та призвела до економічної розрухи на українських землях.

У Російській імперії видатки на війну впродовж 1914 – 1916 рр. становили понад 30 млрд. руб. Тимчасовий уряд, що прийшов до влади після Лютневої революції 1917 р., продовжував війну, видатки на яку з лютого до жовтня 1917 р. дорівнювали 20 млрд. руб., що призвело до збільшення зовнішніх боргів.

Війна зруйнувала всі галузі господарства. У промисловості підприємства перейшли на випуск військової продукції. За 1914–1916 рр. виробництво машинобудівної, металообробної, хімічної галузей збільшилося на 200–300%, проте в інших галузях почався спад. У 1917 р. криза охопила всі галузі промисловості. Сільське господарство натуралізувалося, зменшилися посівні площі та врожайність. Збут сільськогосподарської продукції перетворився на джерело поставок провізії для армії. У 1916 р. почалася продовольча криза.

Фінансова система була зруйнована. Обмін банкнот на золото припинився, дозволявся випуск кредитних квитків для фінансування військових витрат держави. У результаті цього банківські квитки фактично перетворилися в паперові гроші. Емісія грошей Царським і Тимчасовим урядами посилила інфляцію. Індекс зростання цін за 1913–1916 рр. становив 702%. В обігу були царські гроші, керенки, випущені Тимчасовим

урядом, марки, облігації державних позик, зобов'язання казначейства. Відбувався процес розпаду грошової системи Росії. Перед країною виникла загроза фінансового краху.

Війна посилила регулятивну роль держави в економіці Росії. В 1915 р. були створені чотири державні Особливі наради з оборони, палива, перевезень і продовольства, які вирішували питання державних замовлень, введення твердих цін, обмеження свободи торгівлі адміністративно-примусовими методами.

Тимчасовий уряд зберіг Особливу нараду з оборони, а також створив Економічну раду, що мала розробити загальнодержавний економічний план, і Головний економічний комітет, завдання якого полягало у практичному впровадженні економічних заходів. Тимчасовий уряд намагався контролювати приватні монополії, встановивши державний контроль за цінами, щоб акумулювати в Державному бюджеті більшу частину підприємницького прибутку.

Господарство Західної України зазнало значних втрат. У перший рік війни влада реквізувала в Галичині та Буковині майже 500 тис. коней, 1,6 млн. голів великої рогатої худоби, 1,6 млн. овець і свиней, 14 млн. птиці. Почався спад основних економічних показників у сільському господарстві. Значної руйнації зазнали 233 тис. селянських господарств, зокрема у повітах, де відбувалися воєнні дії. Як наслідок, зменшилися обсяги сільськогосподарського виробництва, погіршилося економічне становище селянства. Більшість фабрично-заводських підприємств була закрита. У серпні 1914 р. в окремих галузях оголошено воєнний стан. На повну потужність працювала лише нафтова галузь, яку контролював німецький капітал. Залізничний транспорт переважно здійснював військові перевезення, не забезпечував промислове виробництво сировиною, зокрема паливом. Банки перестали обліковувати векселі, деякі відмовилися виплачувати грошові вкладення.

В умовах російської окупації Галичини та Буковини (вересень 1914 р. – червень 1915 р.) торгова та промислова діяльність активізувалась і набула воєнно-спекулятивного характеру. Посилився вплив російського й англійського капіталу.

13.1.2. Економічні програми національних урядів України (Центральної ради, Гетьманату, Директорії, ЗУНР), їх реалізація в 1917–1921 рр.

Лютнева буржуазно-демократична революція започаткувала добу національно-визвольних змагань українського народу 1917–1921 рр. В її історії виокремлюють такі етапи:

- 17 березня 1917 р. – 29 квітня 1918 р. – доба Центральної ради та Української Народної Республіки (УНР);
- 29 квітня 1918 р. – грудень 1918 р. – доба Української держави (Гетьманату);
- 14 грудня 1918 р. – 20 листопада 1920 р. – доба Української Народної Республіки на чолі з Директорією;
- 13 листопада 1918 р. – липень 1919 р. – доба Західноукраїнської Народної Республіки.

Політичну історію формування і розвитку національної держави визначає еволюція від доби Центральної ради (ЦР) як представницької установи

національно-демократичних кіл українського народу і органу регіонального самоврядування (березень – травень 1917 р.) через проголошення I Універсалом ЦР у червні 1917 р. автономії України, III Універсалом 20 листопада 1917 р. – Української Народної Республіки (УНР) як незалежної держави, котра перебуває у федеративному зв'язку з Росією, до незалежної Української Народної Республіки, проголошеної 22 січня 1918 р. IV Універсалом. Було створено центральний виконавчий орган влади – Генеральний секретаріат (червень 1917 р.). На місцях створювали місцеві органи влади – українські ради.

Незалежна УНР на чолі з Директорією¹ та Радою народних міністрів була відроджена у грудні 1918 р. Головні програмні положення, сформульовані в Декларації від 26 грудня 1918 р., передбачали владу на місцях передати трудовим радам селян, робітників та трудової інтелігенції, законодавчу владу – Трудовому конгресові.

Економічну політику Центральної ради та Української Народної Республіки характеризують соціалістичний зміст, декларативність, непослідовність і нечіткість, повільне виконання ухвалених рішень.

Домінуючим напрямом діяльності була організація державних і місцевих фінансів для забезпечення своєї діяльності. Центральна рада проголосила необхідність окремого українського бюджету, створила Український національний фонд для накопичення грошових коштів. Джерелом фінансування визначали пожертвування, національне оподаткування, позики. У грудні 1917 р. створено Головну скарбницю УНР, якій підпорядкувались губернські та повітові казначейства, ухвалено податкову політику держави. Власники торговельних закладів мали внести на рахунок Київської контори Українського державного банку або в державні ощадні каси не менш ніж 75% від денної виручки за 21–23 грудня. Внески зараховували на рахунки вкладників з правом розпорядження на загальних підставах. Почалося створення національної грошової системи. Її започаткував випуск у січні 1918 р. державних кредитних білетів вартістю 100 крб. Грошовою одиницею УНР була гривня, що мала містити 8,712 г золота, дорівнювати півкарбованцеві, поділятися на 100 шагів. Планували випустити срібні гривні, золоті двадцятигривняки. В обігу були паперові кредитні білети вартістю 2, 10, 100, 500, 1000 і 2000 грн., білети державної скарбниці вартістю 5, 50, 100, 200 і 1000 грн. (друкували у державній друкарні Берліна). Шаги вартістю 10, 20, 30, 40 і 50 друкували на картонному папері, вони мали напис «ходить на рівні з дзвінкою монетою».

22 січня 1918 р. Центральна рада IV Універсалом проголосила незалежність Української Народної Республіки. Генеральний секретаріат перейменували у Раду народних міністрів. Було ухвалено закони про 8-годинний робочий день, земельний, про грошову одиницю, введено прогресивно-прибутковий податок в обсязі чверті від загальноросійського прибуткового податку, поземельний податок в обсязі 10 коп. з десятини землі, разовий податок в обсязі чверті від денної заробітної плати.

Програма соціально-економічних перетворень Української Народної Республіки була узагальнена і ухвалена III Універсалом від 20 листопада 1917 р. і охоплювала:

- скасування приватної власності на землі поміщицькі, нетрудових господарств (вважалось господарство понад 50 га), удільні (належали царській родині) та церковні,

¹ Директорія – керівний орган у складі представників партій Українського національного союзу, створеного у серпні 1918 р. для боротьби з Гетьманатом.

які визнавалися власністю трудового народу й передавалися без викупу селянам. Практичне вирішення цього питання мали забезпечити аграрний закон і Українські установчі збори. На землевласників трудових господарств дія Універсалу не поширювалася;

- встановлення державного контролю над «торгово-промисловим життям республіки», оскільки скасувати «капіталістичну форму промисловості і торгу» було неможливо;

- установлення на підприємствах 8-годинного робочого дня;

- забезпечення демократичних свобод: слова, друку, віри, зібрань, союзів, страйків тощо.

Програма III Універсалу не була реалізована. Центральна рада залишила чинними всі закони Російської імперії до створення власне українських. Комісари Тимчасового уряду перейшли на службу до Центральної ради. Не було націоналізовано російські банки, встановлено державний контроль у промисловості, створено торговельний флот і налагоджено роботу залізниць. У роз'ясненні із земельного питання, опублікованому через тиждень після Універсалу, заборонялося «...свавільне захоплення земель та іншої власності». Землю передавали у розпорядження Генерального секретаріату земельних справ і земельних комітетів на місцях. Зазначалося, що загальнонародне право власності означає заборону продавати, купувати, заставляти, дарувати чи передавати у власність землю, адже це власність усього народу.

Тимчасовий земельний закон ухвалено 18 січня 1918 р. Було підтверджено основні положення III Універсалу, міськими землями мали розпоряджатися органи місцевого самоврядування, іншими – сільські громади, волосні, повітові та губернські земельні комітети. За рішенням земельних комітетів землю надавали безоплатно у громадське та приватно-трудове користування окремим особам, товариствам і громадським установам під оселі та будівлі, для розміщення торговельних і промислових підприємств. Право користування землею мало спадковий характер. Передати право на користування могли лише громади і земельні комітети. Землю конфісковували, але колишнім землевласникам за їх бажанням і згідно з рішенням волосних земельних комітетів залишали у трудове користування частину землі, сади та виноградники.

Продовольче питання постійно було в центрі уваги Української Центральної Ради (УЦР). Тимчасовий уряд установив тверді ціни на сільськогосподарську продукцію, але вони були меншими, ніж її собівартість. Ціни на промислову продукцію збільшувались. Це призвело до обмеженого постачання продуктів харчування на ринок. Генеральний секретаріат з продовольства виступив проти вивезення з України продуктів харчування для потреб російської армії. Після жовтневого перевороту 1917 р. український уряд проголосив зерно власністю республіки і заборонив торгувати ним приватним особам.

Економічна політика УНР у період Директорії продовжувала залишатися не-послідовною. Першим кроком Директорії було ухвалення Закону «Про передачу поміщицької землі селянам без викупу» від 8 січня 1919 р. Власники землі мали отримати компенсацію витрат на проведені агротехнічні, меліоративні та інші вдосконалення. За ними залишали будинки, худобу, виноградники. Законом від 4 січня 1919 р. українські гроші визнано єдиним законним засобом виплат на території України.

Економічна криза посилювалася. У 1919 р. закривалися підприємства, скорочувалося виробництво. 20 листопада 1920 р. радянська влада остаточно утвердилася в Україні.

Михайло Туган-Барановський (1865–1919), який у вересні-грудні 1917 р. очолював секретарство фінансів Генерального секретаріату УНР, у працях «Соціалізм як позитивне вчення» і «Російська революція і соціалізм», опублікованих у 1917 р., розглядав соціалістичний лад як господарську систему вищої продуктивності, звертав особливу увагу на трудову мотивацію людини в соціалістичному суспільстві («людський фактор економіки»), обґрунтовував комплекс реформ: у сільському господарстві заміну капіталізму трудовими селянськими господарствами, пов'язаними кооперацією; у промисловості – встановлення державно-регульованого капіталізму в інтересах суспільства і під контролем робітничого класу.

Константин Воблій (1876–1947) у праці «Земельне питання у програмах різних партій» (1917) негативно ставився до негайної конфіскації землі, що спричинить потрясіння основ народного господарства.

Українські уряди не змогли організувати відбудову господарства і управління економікою, створити місцеву адміністрацію. Складна політична ситуація, військові дії з радянською Росією та країнами Антанти, партизанська боротьба посилювали економічне руйнування. У квітні 1918 р. за підтримки німецької держави, війська якої окупували Україну після Брестського мирного договору (лютий 1918 р.), до влади прийшов Павло Скоропадський, проголошений гетьманом України. У контексті Брестського договору було підписано нерівноправний економічний договір (23 квітня 1918 р.) щодо поставок продовольства та сировини Німеччині й Австро-Угорщині. Ці держави зобов'язувалися поставляти в Україну сільськогосподарські машини, нафтопродукти, хімічні, фармацевтичні товари, посуд тощо.

Економічну політику Української держави (Гетьманату) визначали Закон «Про тимчасовий державний устрій України» та «Грамота до всього Українського народу».

Було створено систему та налагоджено діяльність адміністративних органів: Ради міністрів Української держави, губернських і повітових старост, комісій з промисловості, торгівлі, фінансів і сільського господарства. Проголошено відновлення приватної власності та свободи підприємництва як підґрунтя культури і цивілізації. Націоналізовані земля і підприємства були повернуті власникам. На виробництві обмежувалась свобода профспілкової діяльності, рівень заробітної плати встановлював власник підприємства. У червні 1919 р. відновлено право купівлі-продажу землі. Вища земельна комісія, створена в жовтні 1918 р. на чолі з П. Скоропадським, зобов'язувала селян не лише повернути поміщикам забране майно, а й відшкодувати збитки. Було запроваджено державну монополію на хліб, тверді закупівельні ціни. Врожай, окрім визначеної норми для власного споживання, виробник мав здати до хлібного бюро. Хліб також реквізували.

У промисловості спад виробництва продовжувався. Лише частина підприємств працювала. Відновлено залізничний рух, відремонтовано локомотиви, залізниці та мости. Безробіття мало масовий характер. Виплавка чавуну в 1918 р.

зменшилася порівняно з 1913 р. у 11 разів, сталі – в 13, виробництво прокату – в 15, видобуток залізної руди – в 17, марганцю – в 10 разів.

Було створено власну банківську систему. Згідно із законом від 9 травня 1918 р. введено національну грошову одиницю – карбованець. В обігу були російські рублі, «керенки», німецькі марки та австро-угорські корони.

Важливою для розвитку української державності була реалізація політичних і культурних заходів. Створено сенат, суд на нових засадах, укладені нові закони. Визнано автокефалію Української православної церкви. Проведено українізацію шкіл усіх ступенів, засновано два університети, Українську академію наук, Національну бібліотеку, Національний архів та інші заклади культури. Розвивалася українська видавнича справа.

Важливою подією у науковому житті України було створення в листопаді 1918 р. Української академії наук (УАН). Серед її засновників та перших дійсних членів були економісти: **М. І. Туган-Барановський** (очолив соціально-економічний відділ), **К. Г. Воблий**, **Д. І. Багалея**, **В. І. Вернадський** (став її президентом), **Р. М. Орженцький**, **М. В. Птуха** та ін. М. І. Туган-Барановський вважав, що для вивчення закономірностей розвитку суспільства потрібно здійснювати дослідження у сфері соціології, теоретичної економіки, статистики. За його ініціативою в 1918 р. був створений Інститут економічної кон'юнктури, дослідження якого полягали в розробці плану самостійного розвитку України.

З відновленням УНР у грудні 1918 р. гетьман зрікся влади і незабаром виїхав до Німеччини. Українська держава припинила своє існування.

Західноукраїнську Народну Республіку (ЗУНР) проголошено 13 листопада 1918 р. Її законодавчим органом була Українська національна рада, виконавчим – Державний секретаріат. «Тимчасовий основний закон про державну самостійність українських земель колишньої Австро-угорської монархії» від 13 листопада 1918 р. містив конституційні основи ЗУНР, визначивши її територію в межах українських етнічних земель Галичини, Буковини і Закарпаття. В результаті проголошення возз'єднання УНР і ЗУНР 22 січня 1919 р. ЗУНР перейменовано в Західну область Української Народної Республіки (ЗОУНР).

Програма уряду ЗУНР передбачала забезпечення демократичних прав усім громадянам, здійснення аграрної реформи, законодавче встановлення 8-годинного робочого дня, охорону праці, надання демократичних свобод. В умовах економічної кризи та злиденності народних мас діяльність уряду спрямовувалась на такі заходи:

- розв'язання проблеми продовольчого та промислового забезпечення населення. Запаси продуктів харчування та предметів першої необхідності були оголошені власністю держави. Ввели два безм'ясні дні на тиждень, для випічки хліба потрібно було додавати четверту частину картоплі, заборонили питлювати зерно. Уряд Наддніпрянської України відправив 1000 вагонів з продуктами харчування (в тому числі 500 вагонів цукру) та гроші;

- відновлення руху поїздів, які з листопада 1918 р. до січня 1919 р. перевезли сотні тисяч військовослужбовців та полонених. З метою підготовки нового залізничного персоналу були організовані залізнично-технічні курси. З січня 1918 р. працювали пошта, телеграф, телефон;

- організацію фінансів республіки. Прибутки державної скарбниці були мізерними, надходження від податків – мінімальними. Однак уряд виплатив «добове» фронтовикам;
- контроль за використанням шляхів, державних пилорам, корисних копалин (нафти, вугілля, солі);
- ухвалення в квітні 1919 р. земельного закону. Приватна власність на землю зберігалася. Одночасно створювали державний земельний фонд шляхом конфіскації державних, церковних і монастирських земель. Землі державного фонду надавали селянам без викупу. Націоналізували також ліси. Впроваджувати цей закон планували після завершення війни.

Окупація влітку 1919 р. території Галичини польськими військами зупинила процес державотворення. Варшавський договір у квітні 1920 р. між Польською державою та Українською Народною Республікою підтвердив захоплення Галичини та Західної Волині Польщею.

Українська національно-демократична революція зазнала поразки. Її економічними причинами були господарське руйнування в період Першої світової війни, громадянська війна, непослідовність та нерішучість українських національних урядів у проведенні економічних перетворень.

13.1.3. Економічний розвиток західноукраїнських земель в 1920–1930-х рр. Економічна думка українських суспільних діячів

Розвиток західноукраїнських земель у міжвоєнний період відбувався в умовах недержавності, монополії неукраїнського та обмеження владою українського населення в політичному й економічному житті. Українські землі були захоплені Польською, Румунською та Чехо-Словацькою державами.

Українські землі займали 35,3% території Польської держави. Галичина адміністративно належала до південних воєводств: до Львівського (19 з 27 повітів), Станіславського (16 повітів) і Тернопільського (17 повітів), північно-західні землі – до східних воєводств: Західна Волинь – до Волинського (9 повітів), Західне Полісся – до Поліського (8 з 10 повітів), Холмщина – до Люблінського, західна частина Лемківщини – до Краківського, частина Більського повіту – до Білостоцького. *Територія Буковини з Хотинщиною* ввійшла до складу Румунії. На *Закарпатті* було створено адміністративно-територіальну одиницю, що називалась Підкарпатська Русь у складі Чехо-Словаччини. Площа окупованих земель становила близько 150 тис. км, чисельність населення перевищувала 11 млн. осіб.

Структура господарства залишалася аграрно-індустріальною. Переважало сільськогосподарське виробництво. Індустріальний технологічний спосіб виробництва формувався повільно. Соціальна структура залишалася доіндустріальною. На території Галичини і північно-західних українських земель у сільському господарстві працювало відповідно 91,2 і 94,1% українського населення, у торгівлі – 1,1 і 0,9%, у промисловості – 3,9 і 2,6%, посади службовців займали 1,1 і 0,8%, мали інші заняття – 2,7 і 1,6%.

Промисловість досягла довоєнного рівня виробництва лише в 1928 р. Однак у період економічної кризи почався новий спад і до 1939 р. фабрично-заводська промисловість та ремесло не перевершили докризового рівня. Також не змінилася і галузева структура промисловості. Рівень механізації залишався низьким.

Промисловість продовжував контролювати іноземний капітал. Місце австро-німецького капіталу посів французький, англійський, американський, польський, румунський, чеський. Українське приватне підприємництво розвивалося повільно. У Галичині українські промисловці об'єдналися у громадську організацію – Союз українських купців і промисловців. Їх кредитовим органом був Торговельно-промисловий банк, заснований у 1926 р.

Сільське господарство залишалося головною галуззю економіки. Селянські господарства були основною організаційною формою господарювання. У Польській державі вони становили 99,8% від загальної кількості господарств, були власниками половини всієї землі та 3/4 сільськогосподарських угідь, володіли переважно орними землями та 81% сіножатей і пасовищ.

Протягом 1919–1938 рр. у Польській державі проводили земельну реформу, сутність якої полягала у парцеляції великого землеволодіння та продажу селянам ділянок землі. На першому етапі (1919–1925) реформа на українських землях мала колоніальний характер. Право на придбання розпарцельованої землі обмежувалося обов'язковим дозволом державних органів земельної реформи, отримати який українським селянам було складно. Вони платили за землю готівкою, польські колоністи – довгостроковими банківськими кредитами. Таємний розпорядок визначав найвищий 5% доступ малоземельного українського селянства для надбання землі. Закон 1925 р. дозволив вторинний продаж розпарцельованої землі, що збільшило доступ українських селян на земельний ринок. Однак за законом 1937 р. продаж землі, одержаної під час парцеляції, відбувався лише за дозволом державних органів. Земельні реформи здійснювали в Румунії та Чехо-Словаччині. У Закарпатті селянам було продано лише 15% землі, яка підлягала парцеляції. В Буковині перевага надавалася румунським селянам. Спостерігалася низька товарність сільськогосподарського виробництва. У Польській державі в 1928 р., найкращому з погляду економічної кон'юнктури міжвоєнного періоду, вона становила 36% від валової продукції. Селянські господарства були виробниками 80% ринкової продукції, що мала дрібнотоварний характер.

До важливих напрямів державної аграрної політики належали: формування системи регулювання сільського господарства шляхом розподілу функцій між державними і самоврядними територіальними та господарськими структурами; земельна реформа і землеустрій; розвиток сільськогосподарської освіти та науки, агрономічна та економічна допомога виробникам у реформуванні господарства. Система регулювання сільського господарства мала суспільний характер, поєднувала діяльність органів виконавчої влади, територіального і господарського самоврядування, сільськогосподарських громадських організацій.

У Галичині організатором реформування українських селянських господарств було Українське громадське товариство «Сільський господар». У 1939 р. воно залучило до діяльності 155,6 тис. селян (16,2% селянських господарств), які об'єдналися в 2069 гуртків і 2254 кооперативи. Товариство створило агрономічну організацію

для допомоги селянам, проводило просвітницькі, практично-показові, змагально-заохочувальні заходи з метою впровадження новітніх технологій, вертикальної агропромислової інтеграції. «Сільський господар» сприяв розвитку української сільськогосподарської кооперації.

Визначальну роль у господарському житті українців відіграла кооперація. В Польській державі у другій половині 1930-х рр. на західноукраїнських землях функціонувало 47,5% кооперативів і 43% кооператорів від загальнопольських; у галицьких воєводствах – відповідно 39,4 і 36,6%, з них українських кооперативів, об'єднаних у Ревізійному союзі кооперативів (РСУК), було 66,3% (3455 кооперативів). Українську кооперацію представляли «Народна торгівля» – спілка міських споживчих кооперативів; «Центросоюз» – союз кооперативів, до складу якого входили повітові союзи кооперативів (27 ПСК) і 2081 сільський кооператив-магазин, діяльність яких мала універсальний характер (споживчої та сільськогосподарської кооперації, зокрема в загальних торговельних операціях сільськогосподарська діяльність становила 67,2%); «Маслосоюз» – виробничо-торговельний союз кооперативів із 136 районними кооперативами-молочарнями, до яких поставляли молоко 1298 сільських збірень і селяни-виробники; кредитна кооперація з «Центробанком», 114 міськими «Укрінбанками» і 543 сільськими кооперативами «райфайзенками». Діяли такі кооперативи, як пасічний «Рій», «Шовк», «Українське народне мистецтво», «Кооператив інженерних робіт» тощо.

Динаміка зростання товарних оборотів і доходів української кооперації була значною. Так, протягом 1925–1938 рр. збільшилися обсяги збуту масла «Маслосоюзом» в 17,9 разу, доходи – в 14 разів, товарооборот «Центросоюзу» – в 18,3 разу, обсяги збуту продукції селянських господарств – у 7,9 разу. У 1938 р. у структурі продажу сільськогосподарської продукції рослинницька галузь становила 67,6%, тваринницька – 16,9%. Проте українська кооперація не була економічно потужною. У 1938 р. частка українських кооперативів приблизно дорівнювала 10,7% від загального товарообороту кооперативів Польської держави.

Українську економічну думку представляла організаційно-виробнича школа аграрно-економічної науки. Громадські діячі та науковці **Антін Романенко** (1890 р. н.), **Юліан Павликовський** (1888–1949), **Євген Храпливий** (1898–1949), працюючи в умовах польського правління на західноукраїнських землях, розробили засади української національної економічної політики, найважливішої її частини – аграрної. Обґрунтовувалася еволюція споживчих селянських господарств у товарні господарства на основі свідомої організованості та самодіяльності, що реалізувалися шляхом розвитку сільськогосподарської кооперації та агроекономічної праці. Високий науковий рівень українських дослідників забезпечувався шляхом співпраці з Українською господарською академією (1922–1934) та Українським технічно-господарським інститутом заочного кореспонденційного навчання (1932–1945) у м. Подєбради Чехо-Словацької Республіки. У цих вищих навчальних закладах продовжували діяльність учені-емігранти зі Східної України та Росії, зокрема **Кость Мацієвич** (1873–1942).

13.2. Розвиток радянської соціалістичної економіки в Україні та його відображення в економічній думці (1917–1985 рр.)

Для радянської соціалістичної економіки (радянської економічної моделі) характерні:

- домінування державної власності в усіх сферах господарства, тотальне одержавлення процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання, вилучення з відносин власності широких прошарків трудящих і заміна їх партійно-радянськими установами, що діяли за дорученням і від імені держави;

- домінування політичних інтересів, економіка існувала як функція політики;
- жорстка вертикальна ієрархія управління народним господарством, централизоване директивне планування, владно-наказові господарські зв'язки;

- жорстка ієрархія суб'єктів господарювання та економічних інтересів (реалізація державного інтересу забезпечує відтворення системи); брак конкуренції; дефіцитність; надмірний рівень монополізації;

- заміна внутрішніх джерел і стимулів розвитку зовнішніми спонукальними мотивами.

У радянській літературі така система управління економікою отримала назву командно-адміністративної системи (КАС), в західній літературі наголошують на пануванні партійно-радянської влади-власності, державно-редистрибутивних відносин.

Радянська наука розробила концепцію розвитку ступенів зрілості соціалістичної економіки. Згідно з нею перехідний період від ринкової до соціалістичної економіки тривав протягом 1917–1937 рр., у кінці 1950-х рр. було сформовано розвинуте соціалістичне суспільство, 1960–1980-ті рр. визначали як період його вдосконалення і побудови матеріально-технічної бази комунізму. Кожен з цих періодів мав певний зміст, цілі та завдання економічного та соціального розвитку. *Історію радянської економіки в Україні традиційно поділяють на такі періоди:*

Перехідний період від ринкової до соціалістичної економіки (1917–1937 рр.):

- становлення радянської системи господарювання (1917–1921). Політика воєнного комунізму в Україні (1919–1921);

- нова економічна політика в Україні (1921–1928). Початок соціалістичної індустріалізації (1925–1928);

- соціалістична індустріалізація народного господарства (1928–1937) в умовах становлення командно-адміністративної системи. Побудова соціалістичної економіки.

Розвиток радянської соціалістичної економіки в умовах командно-адміністративної системи (1938–1985 рр.) :

- господарство України в період третьої п'ятирічки (1938–1941);
- господарство України у період Великої Вітчизняної війни (1941–1945) та післявоєнної відбудови і розвитку (1945–1953);

- економічний розвиток у 1950–1960-ті рр.;

- економічний розвиток у 1971–1985 рр.

Реформування радянської економічної системи (1985–1991 рр.).

Основними етапами економічного розвитку Радянської України були п'ятирічні плани – основна форма централізованого планування економічного та соціального розвитку. Директивне планування було основою економічного розвитку країни.

П'ятирічні плани економічного розвитку:

1-й – 1928/1929–1932 рр.;	7-й – 1961–1965 рр. (семирічний план 1959–1965);
2-й – 1933–1937 рр.;	8-й – 1966–1970 рр.;
3-й – 1938–1942 рр.;	9-й – 1971–1975 рр.;
4-й – 1946–1950 рр.;	10-й – 1976–1980 рр.;
5-й – 1951–1955 рр.;	11-й – 1981–1985 рр.;
6-й – 1956–1960 рр.;	12-й – 1985–1990 рр.

13.2.1. Перехідний період від ринкової до соціалістичної економіки (1917–1937 рр.). Побудова соціалістичної економіки

Становлення радянської системи господарювання (грудень 1917 р. – березень 1921 р.). Зміст політики воєнного комунізму та її реалізація в Україні (1919–1921 рр.).

Становлення радянської системи господарювання в Україні здійснювалося упродовж двох етапів:

- *грудень 1917 р. – весна 1918 р.*: в Українській Республіці Рад (УРР)¹ проводилася політика, що отримала назву «червоногвардійська атака на капітал». Українська Республіка була проголошена федеративною частиною Російської Радянської Соціалістичної Федеративної Республіки (РФСФР). Радянські органи влади в Україні – Центральний виконавчий комітет рад України і перший радянський уряд (Народний секретаріат) – не здійснювали самостійної економічної політики, дублювали і поширювали законодавство РФСФР в Україні. Було скасовано розпорядження Центральної ради та ліквідовано українську грошову систему. Теоретико-законодавчою основою побудови соціалістичної економіки стала програма правлячої Російської соціал-демократичної робітничої партії (більшовиків);

- *кінець 1918 р. – серпень 1919 р., 1920 р. – березень 1921 р.*: в Українській Соціалістичній Радянській Республіці (УСРР) впроваджували політику «воєнного комунізму». Було чинним законодавство РФСФР, у тому числі Декрет про військово-політичний союз радянських республік від 1 червня 1919 р. У січні 1920 р. поширено декрети РФСФР щодо галузей, керівництво якими зосереджувалося у вищих органах Російської Федерації.

Головне завдання економічної політики «червоногвардійської атаки на капітал»² полягало у створенні соціалістичного укладу в економіці, а основними методами господарського будівництва були адміністративно-примусові. Заходами

¹ У січні 1918 р. УРР перейменована в Українську Соціалістичну Республіку (УСР).

² У РФСФР політику «червоноармійської атаки на капітал» впроваджували від листопада 1917 р. до осені 1918 р.

політики, які здійснювали переважно на основі декретів Ради Народних Комісарів (Раднаркому) РРСФР, були:

- скасування приватної власності на землю, конфіскація поміщицьких земель і маєтків, передача землі у користування трудового народу і безоплатний розподіл її земельними комітетами рад між селянами. Це привело до зміни соціальної структури селян України. Якщо, за даними сільськогосподарського перепису 1917 р., в Україні нараховувалось 60,3% бідняків, 27% середняків, 12,7% заможних, то навесні 1918 р., коли почався розподіл поміщицької землі та реманенту, соціальна структура села змінилася: частка заможних селян зменшилась до 5%, бідняків – до 35%, а середняків різко зросла до 60%.

- введення на більш як 200 підприємствах робітничого контролю у формі фабрично-заводських комітетів;

- започаткування націоналізації фінансової системи, транспорту і промисловості. Всі відділення колишнього Державного банку і приватних комерційних та акціонерних банків в Україні закрили або вони стали відділеннями Народного банку в Москві. У Києві, Харкові та Одесі створили окружні контори Народного банку, яким підпорядковувалися інші відділення. Були націоналізовані великі підприємства переважно вугільної, металургійної і машинобудівної галузей за рішенням фабрично-заводських комітетів, які підтверджували центральні органи. У квітні 1918 р. задекларовано націоналізацію зовнішньої торгівлі. Державною власністю стало майно міської торгівлі;

- створення для управління народним господарством, за прикладом Російської Федерації, обласної і районних рад народного господарства (раднаргоспів);

- створення нової системи управління народним господарством, яка б охопила дві ланки – партійно-радянську та галузево-економічну. У січні 1918 р. було організовано Верховну раду народного господарства (ВРНГ);

- встановлення монополії на хліб з метою вирішення продовольчого питання; почалося примусове вилучення зерна у селян. Народний секретаріат України відправив до Петрограда і Москви чотири поїзди із продовольством, 1 млн. банок консервів. Натомість в Україну надходили промислові товари. Із травня 1918 р. – період *продовольчої диктатури* – примусове вилучення зерна у селян. Створено продовольчі загони (продзагони), до складу яких входили робітники і солдати, котрі спільно з комітетами бідняків у селах вилучали зерно за твердими цінами, але, оскільки гроші знецінилися, практично безоплатно.

Унаслідок впровадження політики «червоногвардійської атаки на капітал» сформувався соціалістичний уклад в економіці на основі державної форми власності на засоби виробництва.

Навесні 1918 р. у РРСФР було вироблено теоретичні основи економічної політики побудови соціалістичної економіки. Однак цей процес припинився у зв'язку з громадянською війною та іноземною інтервенцією. У вересні 1918 р. проголошено перетворення республіки у воєнний табір. Радянська влада почала впроваджувати політику «воєнного комунізму» у кінці 1918 р. – першій половині 1919 р.

Політика «воєнного комунізму» передбачала здійснення комплексу заходів.

- З метою вирішення продовольчого питання введено продовольчу диктатуру. Уряд УРСР у січні 1919 р. проголосив державну монополію на хліб, цукор, сіль і гас.

У лютому 1919 р. встановлено тверді ціни заготівлі та продажу сільськогосподарських продуктів. Передбачалась їх заготівля як примусовими методами, так і через налагодження товарообміну в державному масштабі, організацію постачання промислових товарів селянству в обмін на здану продукцію. У квітні 1919 р. введено *продрозкладку* – обов'язкову систему заходів щодо заготівлі сільськогосподарської продукції відповідно до державних потреб спочатку за твердими державними цінами, потім безоплатно (фактично без компенсації промисловими товарами)¹. Продрозкладку поширили на багато видів сільськогосподарської продукції: зерно, фураж, м'ясо, картоплю, молоко, мед, яйця тощо. При визначенні величини продрозкладки теоретично враховували класовий принцип, але практично зберігався зрівняльний характер (за чисельністю їдців або працівників у господарстві). Планові показники в 1919 р. становили 139 млн. пудів. Заготовлено було близько 10,5 млн. пудів хліба і 4 млн. пудів продуктів. У 1920 р. Україна була проголошена територією державної заготівлі. Обсяг продрозкладки збільшили до 158 млн. пудів хліба. Від 10 до 25% зібраного хліба залишали у розпорядженні продовольчих відділів виконкомів рад для забезпечення селян-бідняків.

- Тривала аграрна реформа. У РРФСР земельні закони 1919–1920 рр. закріпили державну власність на землю, проведення землеустрою у напрямі усупільнення землекористування і пришвидшення переходу від одноосібного господарювання як тимчасового і відживаючого до колективних форм господарювання з метою переходу до комуністичного землеробства. В Україні розпоряджалися землею повітові, волосні, губернські земельні відділи при ревкомах і виконкомах рад. Здійснювали земельну реформу сільські та волосні земельні комісії, комітети незможних селян (комнезами), які безоплатно передавали землю у зрівняльний розподіл, насамперед для безземельних і малоземельних селян. Активно відчужували землі заможних селян. До весни 1921 р. селяни отримали близько 15 млн. дес. землі, зосередивши 96% усіх земельних угідь республіки. Середняками стали 52% селянських дворів, кількість безпосівних зменшилася на 40%. Кількість радгоспів становила 571, колективних господарств – 707.

- Пришвидшилася націоналізація великої, середньої та дрібної промисловості. На другому етапі (січень-червень 1919 р.) відбулася націоналізація галузей промисловості: цукрової, залізорудної, кам'яновугільної, хімічної та марганцевої, харчової та легкої. На третьому етапі протягом 1920–1921 рр. націоналізація завершилася. У державну власність перейшло понад 11 тис. підприємств, на яких працювало 82,2% зайнятих у промисловості робітників. У власність держави перейшли також залізниця, автотранспорт, частина водного транспорту.

Сформувалася лінійна система жорсткого централізованого управління промисловістю («главкізм»): Рада народного господарства України (РНГУ) з 8 галузево-виробничими і 5 функціональними головками, створена в 1919 р., – губернські ради народного господарства як територіальна система господарського управління – підприємства, що підпорядковувалися галузевим головкам. У багатьох галузях між головкомом і підприємством була ще одна ланка – трест, що керував кількома невеликими підприємствами, які не підлягали безпосередньо РНГУ. Господарська самостійність

¹ У РРФСР продрозкладка введена декретом 11 січня 1919 р.

підприємств обмежувалася до мінімуму. Економічні відносини між державою і підприємством формувалися на безтоварних відносинах. Економічні показники (прибуток, рентабельність) були відмінені. Підприємства не платили за комунальні та транспортні послуги.

Відбувались натуралізація господарського життя, формування централізованого планово-редистрибутивного механізму і контролю за виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Ідею негайної побудови безтоварного господарства викладено в Другій програмі РКП(б) у березні 1919 р. Її реалізація почалася в кінці 1920 р. – на початку 1921 р., коли економічна криза досягла максимуму. Робітники отримували однакові трудові пайки, було відмінено плату за житло, транспорт, комунальні послуги, введено натуральне постачання продовольства та предметів першої необхідності за класовою ознакою. Було відмінено податки і мита. Джерела надходження до бюджету – конфіскація майна та грошова емісія, що розглядалося як крок до витіснення грошей взагалі. Розробляли систему заміни грошей «тредами» – обліковими трудовими та енергетичними одиницями. Народний банк виконував функції центральної розрахункової каси, рахунки якої фіксували рух грошових коштів і матеріальних цінностей. Кредитної системи не було. Всього на території колишньої Російської імперії налічувалось понад 2000 різновидів грошових знаків.

- Державний контроль за трудовими ресурсами охопив введення загальної трудової повинності та мілітаризацію праці. Трудові повинності набули всезагального характеру (всі особи від 16 до 55 років).

В Україні та Російській Федерації були єдиними фінансова система, грошові знаки та грошовий обіг. Створено Українське державне казначейство, куди спрямовували всі податки, зібрані на території України. Головними джерелами грошових надходжень були продрозкладка, одноразовий податок на капітал, рухоме і нерухоме майно (за постановою від 15 січня 1918 р.), контрибуції. Інфляція досягла катастрофічних розмірів. Протягом 1918 р. – липня 1920 р. зі збільшенням грошової маси в обігу в 54 рази її реальна цінність зменшилася в 17 разів, а купівельна спроможність – у 907 разів.

Політика «воєнного комунізму» традиційно в історико-економічній літературі визначається як система вимушених надзвичайних економічних заходів радянської держави (диктатури пролетаріату), спрямована на мобілізацію виробничих, фінансових і трудових ресурсів за допомогою адміністративно-примусових методів в інтересах пролетаріату та біднішого селянства для організації оборони країни в умовах громадянської війни 1918–1920 рр. В умовах занепаду національної економіки політика «воєнного комунізму» була ситуативною, реагуючи на процеси, що відбувалися.

Сучасні економісти вважають, що політика «воєнного комунізму» – це радянська модель побудови безринкового господарства, перший досвід становлення командно-адміністративної системи. Модель «воєнного комунізму» характеризується жорсткою централізацією господарського управління економікою при повному руйнуванні ринкових відносин до натуралізації господарства. Це політика свідомого знищення приватної власності та ринкового господарського механізму, заміна його планово-розпорядчим механізмом і централізованим управлінням виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Керуюча партійно-радянська влада вважала політику «воєнного комунізму» початком безпосереднього переходу до соціалізму і комунізму. У цей період у радянській економічній науці домінував погляд про не-

сумісність товарно-грошових відносин із соціалістичною системою господарювання, планове господарство протиставлялось товарному, виключалась можливість використання ринкових відносин.

Наслідком громадянської війни та політики «воєнного комунізму» стала економічна та політична кризи. Політика побудови соціалізму без ринку і товарів на основі загального планування та обліку зазнала краху. В Україні в 1920 р. обсяги валової продукції промисловості становили лише 10%, а сільського господарства – 60% порівняно з 1913 р. Були зруйновані залізниці, галузі важкої промисловості. Наприклад, виробництво чавуну зменшилася до 0,5% від довоєнного рівня, сталі – 1,7%, продукції машинобудування – 4%, цукру – 4,4%. Посівні площі порівняно з 1913 р. також зменшилися на 15%, врожайність – на 27–38, валовий збір зерна – на 38,5%. Від голоду, який охопив у 1921–1922 рр. південні губернії України, померло близько 1 млн. осіб.

Перестали діяти такі економічні регулятори, як ринок, гроші, прибуток, матеріальна зацікавленість. Порушився товарообіг між містом і селом. Знецінилися гроші та зросли ціни. Функції грошей виконували різні дефіцитні товари: сіль, сірники, мило, цукор тощо. Інфляція досягла значних розмірів. Національний дохід перерозподілявся на користь спекулянтів і великих виробників.

Проявом внутрішньополітичної кризи були страйки у містах, повстання селян на Донеччині, Полтавщині та Катеринославщині.

Для розвитку в мирних умовах, організації відбудови народного господарства та продовження становлення соціалістичної економіки потрібно було змінити економічну політику. В грудні 1920 р. у Росії ухвалено План *ГОЕЛПРО – перший перспективний народногосподарський план*, що передбачав перехід до інтенсивного розвитку народного господарства на базі електрифікації, перебудову економіки на соціалістичній основі. Сучасні економісти визначають його як утопію, оскільки були необхідні щорічні видатки протягом 10–15 років в обсязі 1 трлн. золотих рублів, яких держава не мала.

У березні 1921 р. на X з'їзді РКП(б) було ухвалено рішення, що започаткували перехід до нової економічної політики (НЕПу).

Причини запровадження та зміст нової економічної політики, її реалізація в Україні (1921–1928). Початок соціалістичної індустріалізації народного господарства. Поява нової моделі господарювання зумовлена внутрішньою політичною та економічною кризою радянської влади, несприятливими зовнішньополітичними умовами. У грудні 1922 р. Українська РСР стала федеративною складовою Союзу Радянських Соціалістичних Республік, що фактично призвело до втрати економічної незалежності. Економічний розвиток України визначався союзним законодавством, продовжувалась практика його дублювання українським урядом.

Нова економічна політика (НЕП) в офіційних радянських джерелах трактувалась як економічна політика перехідного періоду, спрямована на побудову соціалістичної економіки. Її основою була концепція переходу до соціалізму через державний капіталізм і адміністративно-ринкову систему господарювання. Однак у керівництві партії та країни, зокрема після смерті В. І. Леніна, переважала думка про тимчасовість використання ринкових методів господарювання та потребу максимального збереження господарського механізму періоду «воєнного комунізму».

У сучасній історико-економічній літературі НЕП тлумачиться як система свідомо здійснюваних заходів, спрямованих на розвиток товарно-грошових відносин, що була єдиною перспективною державною політикою. Модель НЕПу передбачала одночасне формування планової системи і ринкових відносин. Поширена також думка, що в період НЕПу ринку в традиційному його розумінні (вільна конкуренція) не було. В економіці домінував державний сектор, господарський розрахунок діяв в обмеженій формі, денаціоналізація охопила незначну частину господарських об'єктів. Використання товарно-грошових відносин вважали головним засобом економічного подолання капіталізму. Фактично застосовували важелі, несумісні за змістом із соціально-економічною моделлю, що передбачала суспільну власність, плановість, державне регулювання.

Історія господарської моделі НЕПу має два етапи. На першому етапі в СРСР протягом 1921–1925 господарських років (г. р.)¹ було відбудоване народне господарство, формувалися і розвивалися ринкові відносини, економічні методи управління економікою. На другому етапі (1925–1928 рр.) відбувся процес відмови від концепції ринкової економіки і згортання ринкових відносин. Основу економічної політики становила програма індустріалізації народного господарства, завдання якої полягало у побудові соціалістичної економіки та утвердженні Радянського Союзу в світовому господарстві. Це було початком формування економічної системи, що визначається як командно-адміністративна.

Зміст нової економічної політики, її реалізація в Україні:

- Перехід до НЕПу започаткувала податкова реформа в сільському господарстві, ухвалена X з'їздом РКП(б) у березні 1921 р. Податкова реформа запровадила замість продрозкладки *натуральний податок* із селянського двору. Він визначався як частина відрахувань від виробленої продукції залежно від урожаю, матеріального становища, чисельності членів сім'ї та інших показників, що характеризували господарство. Обсяг податку встановлювали до сімби і він мав диференційований характер: для бідних селян його зменшували або скасовували. Залишкову продукцію дозволялося реалізовувати в межах безпосереднього обміну на промислові товари. Продовольчий податок спочатку накладали на 18 видів продуктів сільського господарства (зерно, м'ясо, вовну, мед, насіння олійних культур тощо). У березні 1922 р. запровадили *єдиний натуральний податок*, що вираховувався у хлібних одиницях. Крім цього податку, селяни сплачували інші загальнодержавні (трудгужподаток, подвірний, грошовий, єдиний) та місцеві податки. Тому в травні 1923 р. ввели *єдиний сільськогосподарський податок* за прогресивною шкалою, частину якого сплачували грішми.

- Цивільний кодекс (грудень 1922 р.) закріпив державну власність на землю. Селянські господарства володіли землею на умовах користування, зберігаючи приватну власність на інші засоби виробництва. Дозволялися оренда землі та сільськогосподарської техніки, наймання робочої сили. *Стратегічним завданням аграрної політики радянської влади було створення соціалістичного сільського господарства, яке розглядалося як велике колективне індустріальне виробництво (промислового типу).* Тактичні завдання проголошували вільний вибір форми землеко-

¹ Господарський рік починався у жовтні поточного року.

ристування, підтримку агропросвітницької діяльності, розвиток кооперації як засобу поступового переходу селян до колективних форм господарювання.

Сільськогосподарське виробництво відбудовувалося на базі дрібнотоварного селянського господарства. *Держава активно сприяла розвитку сільськогосподарської кооперації*, яка в 1921 р. відокремилася від споживчої. У 1922 р. створено Всеукраїнський центр сільськогосподарської кооперації – «Сільський господар» (м. Київ). До складу сільськогосподарської кооперації входили кооперативи універсальні, спеціалізовані та виробничі у формі комун, артілі та товариства із спільного обробітку землі (ТСОЗ), машинно-тракторні товариства. Кількість виробничих кооперативів у 1925 р. становила 6352¹, з них артілей – 68,5%. Загалом сільськогосподарська кооперація об'єднала 30% селянських господарств. Працювало 401 сільськогосподарське культурно-просвітницьке товариство.

Техніко-технологічний рівень сільськогосподарського виробництва залишався доіндустріальним. Не маючи змоги організувати господарство, 94,2% селянських господарств з посівною площею до 2 дес. здавали землю в оренду, селяни йшли на річні та сезонні заробітки, працювали за наймом у сільському господарстві.

- Було зміцнено державну форму власності та державний сектор економіки. У 1924–1925 г. р. в Україні переважав соціалістичний сектор (державна і кооперативна промисловість). У державній промисловості працювало 56,4% підприємств і 93% основних фондів, що виробляли 86% валової продукції, у кооперативній – 20,3% підприємств, які виготовляли 7% продукції.

Проведено радикальну перебудову системи управління економікою та сформовано єдину систему соціалістичного планування, яка враховувала ринкові відносини. В СРСР вищими господарськими органами були Рада праці і оборони та Державна загальнопланова комісія (Держплан). Ліквідовано головкомівську систему управління промисловістю. У 1921 р. створені Комісаріат промисловості, Головне економічне управління з плановою комісією (Промплан), Центральне управління державною промисловістю, Центральне фінансово-комерційне управління та Центральне управління обліку і статистики. В Україні у вересні 1921 р. сформовано Державну планову комісію (Укрдержплан). У 1924–1925 г. р. уперше розроблено Зведений річний план розвитку промисловості. Питання планової роботи були головними в діяльності центральних державних органів.

Зберігали свої функції губернські ради народного господарства. Протягом 1921–1923 рр. основною формою управління вважалися *трести – виробничі об'єднання промислових підприємств, що утворювалися з однорідних підприємств за територіальною ознакою або комбінувалися за виробничо-територіальним принципом і працювали на госпрозрахунку.* До кінця 1922 р. було 36 губернських трестів, які об'єднали 90% державних підприємств. Визначаючи сутність радянського тресту, професор **Петро Фомін** (1870–1930) у статті «До питання про економічну природу радянського тресту» наголошував, що така організація промислових підприємств в умовах державного капіталізму сприяє організаційно-технічній раціоналізації ви-

¹ В економічній літературі є розходження щодо кількості колективних господарств в Україні періоду відбудови.

робництва шляхом обмеження дії принципу вільної конкуренції за допомогою форм і методів, властивих періоду монополістичного капіталізму.

- У промисловості щорічні темпи зростання виробництва становили 45–68%. Однак промисловість України в 1924–1925 г. р. досягла лише 48,2% від рівня 1913 р. Україна була головним виробником сільськогосподарських машин (56,7%) у СРСР. Почали випускати трактори на зразок «Запорожець» і «Комунар». Було відновлено діяльність 6 суднобудівних заводів (28,4% від загальносоюзного валового виробництва цієї галузі), а також потягобудування, розвивалося верстатобудування, електротехнічна промисловість. Було відбудовано транспорту галузь. Вантажоборот залізниць досяг 75% щодо 1913 р. З'явилися автомобільний і авіаційний транспорт. Діяли авіалінії «Харків – Москва», «Харків – Мінеральні води».

Найважливішими джерелами фінансових засобів були капітальні вкладення із загальносоюзного бюджету, суворе заощадження, внутрішньопромислове нагромадження.

- Відновлено приватну власність та підприємництво в обмеженій формі. У грудні 1921 р. держава здійснила часткову денационалізацію невеликих і середніх підприємств, зокрема повернула їх колишнім власникам, дозволила приватне підприємництво у виробництві товарів народного споживання та побутових послуг, створила спрощену дозвільну систему. Кожен громадянин мав право створити кустарне або промислове підприємство і наймати до 20 робітників. В Україні в 1925–1926 г. р. у приватному секторі було 23,3% підприємств від загальної кількості. В оренду було здано 5200 підприємств харчової, шкіряної та хімічної промисловості, майже одну тис. дрібних шахт Донбасу. Загалом частка приватного сектору в промисловому виробництві становила 7%.

Розвивався державний капіталізм шляхом оренди, концесій (оренди державних підприємств іноземними фірмами на основі угоди) та спільних державно-іноземних підприємств. На них поширювалося радянське податкове законодавство. Плату здійснювали частиною отриманого прибутку (у вигляді виробленої продукції), іншу її частину могли реалізувати за кордоном. У 1925 р. частка концесій становила 1% від промислового виробництва СРСР. Проте з 1924 р. кількість орендованих державних підприємств почала зменшуватись. У 1928 р. оренда була призупинена.

- Відновлено торгівлю, яку вважали засобом налагодження економічних зв'язків між містом і селом, розв'язання продовольчої проблеми та джерелом нагромадження капіталу для розвитку народного господарства.

З метою витіснення приватника з гуртової торгівлі державні трести об'єднувалися в *синдикати*, які виконували постачальницькі, збутові та маркетингові функції, визначали ціни на гуртову продукцію. Поступово вони трансформувались в управлінські організації, які виконували функції головокмів. У 1922–1928 рр. у СРСР функціонувало 23 синдикати, котрі поширювали діяльність на Україну.

Держава зберігала монополію в зовнішній торгівлі. Відбувалася її лібералізація: укладали міжнародні торгові угоди, створювали спільні товариства для організації сировинного експорту-імпорту. В 1924–1925 г. р. частка України у загальносоюзному експорті становила 12,7%, в імпорті – 12,4%. В експорті переважав вивіз зерна (43,3%), продукції птахівництва (20,6%) і виробів переробної промисловості (13,1%).

В Україні сформувалася ринкова інфраструктура. Велика мережа бірж, ярмарків, різноманітних торгових підприємств установлювала зв'язок державної промисловості із селянством. Протягом 1921–1925 рр. було відкрито 15 товарних бірж, найбільші з них – Харківська, Київська, Катеринославська та Одеська.

- У 1921–1923 рр. створено радянську банківсько-кредитну систему. Державний банк СРСР виконував дві основні функції: 1) мобілізації грошових коштів для створення джерел кредитування економіки; 2) надання комерційних кредитів кооперації та іншим організаціям. У 1926 р. у СРСР налічувалось понад 60 банків. Їх діяльність контролювали Держбанк і Наркомфін СРСР. Банківська діяльність була ефективною, її рентабельність досягла 40%. У 1922 р. для обслуговування населення створили ощадкаси. Внески населення страхувалися від знецінення. Вони виплачувалися за курсом золотого карбованця, встановленого на день виплати. Загалом у 1925 р. кредитні ресурси України становили 9–10% від ресурсів СРСР (у 1914 р. – 17% від ресурсів Російської імперії).

- Відновлено грошову систему. Грошова реформа 1922–1924 рр. відбувалась у два етапи. Протягом 1922–1923 рр. діяла система паралельного обігу двох грошових знаків: радзнаків випуску 1922 р. і 1923 р. та банківських білетів (золотих червінців). У листопаді 1922 р. Держбанк РРФСР розпочав емісію банківських білетів вартістю 1, 3, 5, 10 і 50 червінців, які забезпечувались в обсязі 25% золотом та іноземною валютою та на 75% дефіцитними товарами, короткостроковими векселями, іншими зобов'язаннями. Золотий вміст одного червінця (7,74 234 г чистого золота) відповідав 10 золотим рублям довоєнного періоду. Це була конвертована валюта, котру вільно обмінювали на іноземну за твердим курсом, ввозили та вивозили за кордон. Сфери обігу радзнаків і червінців поділялись: радзнаки використовували в селах, червінці – для кредитування промисловості та торгівлі, вони обслуговували грошовий обіг у містах. З метою вилучення великої кількості радзнаків провели дві їх домінації. Під час першої домінації 1 рубль, випущений у 1922 р., прирівнювався до 10 тис. колишніх рублів. Під час другої домінації 1 рубль, випущений у 1923 р., прирівнювався до 100 руб. випуску 1922 р., або 1 млн. руб., що були в обігу до 1922 р. Червонець почав витісняти радзнаки.

У лютому 1924 р. грошова реформа завершилась. В обіг випущено білети державної скарбниці вартістю 1, 2 і 5 руб. золотом. Білети були прив'язані до червінця (золота) за паритетом: 1 червінець дорівнював 10 руб. Почали карбувати розмінні срібні та мідні монети. У березні 1924 р. заборонили емісію радзнаків, обмінявши їх за курсом: 1 руб. 1924 р. дорівнював 50 тис. руб. радзнаків 1923 р.

Таким чином, грошовий обіг обслуговували банківські білети (банкноти вартістю 1, 3, 5, 10, 20 і 50 червінців, що становили основну частину грошового обігу в країні та котувалися на валютних біржах світу), білети державної скарбниці вартістю до 1 червінця (1, 3 і 5 руб.), розмінні срібні монети вартістю 10, 15, 20, 50 коп. і 1 руб., мідні монети вартістю 1, 2, 3 і 5 коп.

Грошова реформа забезпечила єдину грошову систему в СРСР, яку регулював Держбанк. Було зупинено інфляційний процес, зміцнено економічні зв'язки між містом і селом, створено сприятливі умови для відбудови народного господарства, розвитку торгівлі, банківської та зовнішньоекономічної діяльності. Особливістю гро-

шової реформи було те, що її проводили не використовуючи зовнішні кредити. Було відновлено систему золотодевізного (паперового) стандарту.

- Визначено завдання фінансової політики. Створено нову податкову систему, основою якої були прямі та непрямі, загальнодержавні та комунальні податки. Податкова реформа охопила всі сфери господарства.

У сільському господарстві єдиний сільськогосподарський податок із селянських домогосподарств у 1924 р. почали сплачувати у грошовій формі.

У промисловості та торгівлі протягом 1921–1922 рр. ввели промисловий податок із підприємств, закладів торгівлі та кустарних промислів. Він мав дві частини – патентний збір на право здійснення діяльності та зрівняльний, що стягувався з обороту. В липні 1923 р. для державних підприємств, кооперації і концесій було введено прибутковий податок в обсязі 8% від чистого прибутку. З кінця 1923 р. промислові підприємства відраховували у державну скарбницю 70% прибутків.

У 1922 р. для фізичних осіб ввели прибутково-майновий податок на основі прогресивної шкали, залежно від суми задекларованого доходу. В кінці 1923 р. до складу прибуткового податку входили основний за твердими ставками заробітної плати та прогресивний. Основний сплачували всі громадяни, крім чорноробочих, поденників, державних пенсіонерів, а також робітників і службовців із щомісячною заробітною платою менш ніж 75 руб. Прогресивний платили ті, хто отримував додатковий прибуток. У 1924 р. прибутково-майновий податок трансформували у прибутковий.

У 1921 р. введено акцизний збір на товари широкого вжитку та першої необхідності (продукти, одяг, взуття), горілку, тютюнові вироби, парфумерію. Поширилась система місцевих податків з нерухомості, вантажів, транспортних засобів, біржових угод, золотопромислових підприємств.

Бюджетна система СРСР згідно із Конституцією 1924 р. охоплювала: союзний бюджет, бюджети союзних і автономних республік, місцеві бюджети. В Україні вперше в 1922–1923 г. р. почали складати районні бюджети. У 1924 р. сформувалася система місцевих бюджетів.

- Відбулися певні зрушення в матеріальному добробуті трудящих. Тверда валюта була основою стабільності заробітної плати. У 1925 р. робітник отримував у середньому 18,3 руб. (84,4% від довоєнного рівня). Було встановлено 8-годинний робочий день, запроваджено страхування на випадок хвороби, допомогу безробітним.

Таким чином, упродовж 1921–1925 рр. відбудова народного господарства здійснювалася на основі використання товарно-грошових відносин і відновлення до певних меж приватного підприємництва при одночасному пануванні державного сектору економіки. Через податкову, кредитну, цінову та тарифну політику радянська влада контролювала всі сфери і галузі економіки. Такий підхід дав змогу подолати щорічні дестабілізуючі процеси: фінансову кризу 1922 р., кризу збуту 1923 р., товарний голод 1924 р., зростання інфляції у 1925 р. Було поєднано особистий інтерес із суспільним та забезпечено економічне піднесення. Економіка України залишалася аграрно-індустріальною. У структурі матеріального виробництва в 1924–1925 г. р співвідношення між промисловістю і сільським господарством становило 37% : 67%. Товарність зернового господарства залишалась низькою – 22,9% від валової продукції зерна.

На XIV з'їзді ВКП(б) у 1925 р. і XV з'їзді ВКП(б) у 1927 р. офіційно проголошено курс на індустріалізацію народного господарства. Її розглядали як центральну ланку соціалістичного будівництва, процес переважаючого розвитку промисловості, зокрема галузей групи «А», формування аграрної економіки промислового типу, піднесення культурного і матеріального рівнів життя. Об'єктивна потреба індустріалізації пояснювалася такими чинниками:

- техніка, технологія та організація промислового виробництва залишалися на рівні 1913 р., відстаючи від середньосвітового на 15 років, і не забезпечували економічного піднесення;
- сільське господарство було дрібнотоварним і потенційно не відповідало потребам промисловості та продовольчій безпеці країни;
- необхідністю досягнення економічної незалежності;
- зміцненню обороноздатності країни.

Упродовж 1925–1928 рр. у перший період соціалістичної індустріалізації господарство України залишалось аграрно-індустріальним. У структурі матеріального виробництва частка промисловості збільшилася із 37% у 1924–1925 з. р. до 48% в 1926–1927 з. р. За 1926–1928 рр. збудовано 408 і реконструйовано 421 підприємство. Щорічні капітальні вкладення у промисловість становили майже 50% від загальносоюзної суми. У галузі важкої промисловості було вкладено 78% від цих коштів. Темпи розвитку її галузей коливалися в межах 25–46%. У галузевій структурі промисловості частка галузей групи «А» становила 53,4% в 1927–1928 з. р. порівняно з 47,1% у 1913 р. Однак чорна металургія досягла лише 80–90% від рівня 1913 р.

Уряд проводив політику активного витіснення приватного капіталу. Було підвищено тарифи на перевезення приватних вантажів, призупинено державне кредитування приватних підприємств, введено в 1927 р. податок на надприбуток, заборонено надання приватним особам в оренду державних підприємств і поновлення старих договорів, зменшено кількість іноземних концесій.

У сільському господарстві переважало дрібнотоварне селянське господарство, що не забезпечувало промисловий розвиток і продовольчі потреби країни. У 1928 р. товарність сільського господарства становила лише 80,4% від рівня 1913 р., а зерна – 25,6% від виробленого. Кількість селянських господарств збільшилася до 5,1 млн. Відбувалося їх здрібнення, зменшення посівної площі. Без коней господарювали 39,6% селянських дворів, без необхідних знарядь праці – 37,8%.

Державна аграрна політика, визначена XV з'їздом ВКП (б) у 1927 р., спрямовувалася на підтримку сільськогосподарської кооперації, соціальна основа якої була бідняцько-середняцькою, та обмеження заможних господарств. Так, 1 жовтня 1929 р. кількість сільськогосподарських кооперативів становила 19566, їх членами були 3,09 млн. селян, або 55,9% селянських господарств. Поширилися такі види кооперативів: спеціалізовані постачальницько-збутові (буряківничі, птахівничі тощо), кредитні, виробничо-промислові (цукроварні, борошномельні, маслосирзаводи) та сільськогосподарські колективні господарства (ТСОЗи, артїлі, комуни). Кількість колективних господарств з 1925 р. по 1 квітня 1929 р. збільшилася майже втричі і досягла 14,5 тис., серед них 73,8% становили ТСОЗи та 23,5% – артїлі. Вони об'єднували 285 тис. селянських дворів (5,5% від загальної кількості) та 5,2% земельної площі селянського

користування, давали 10% товарного зерна. Відносини між селянами і державою будувалися на основі контрактації (договорів), що передбачало постачання товарів виробничого призначення (техніки, насіння, добрив) і збут продукції. Зростало значення радгоспів, яких у жовтні 1929 р. налічувалось 1040.

Здійснювалася машинізація сільського господарства. У 1925 р. працювало 300 тракторів, впродовж 1925–1928 рр. селяни отримали 9192 трактори. Селянам видавали кредити на придбання техніки.

Однією з найскладніших залишалася проблема нагромадження коштів для індустріалізації. Головними джерелами індустріалізації були прибутки від промисловості (25%), експорт зерна (2,4 млн. т, що було в 4 рази менше від дореволюційного), експропріація коштів із сільського господарства та галузей групи «Б» шляхом цінової політики порушення еквівалентності обміну, 10 державних позик, що залучили 320 млн. руб. коштів населення, обмеження заробітної плати робітників і службовців.

У 1926 р. почались перебої з постачанням металу, промислових матеріалів і сировини. Товарний голод охопив споживчий ринок. Для регулювання постачання створили Комітет державних замовлень. Ринковий товарообіг почав замінюватися державним розподілом. Основними причинами цього були: невиконання планів хлібозаготівлі через незадоволення селян державними заготівельними цінами; невиконання експортних зобов'язань, що зменшило валютні надходження; зменшення обсягів промислового виробництва та капітального будівництва; швидке зростання попиту на внутрішньому ринку порівняно з пропозицією. Збільшення кількості робітників у промисловості та будівництві, зменшення в 1927 р. споживчих цін з одночасним зростанням номінальної заробітної плати робітників підвищили платоспроможний попит. Пришвидшили реформу хлібозаготівельні кризи 1927–1928 рр. і 1928–1929 рр., спричинені державною економічною політикою та неврожаєм 1928 р.

Соціалістична індустріалізація господарства в 1928–1937 рр. в умовах становлення командно-адміністративної системи. Побудова соціалістичної економіки. Економічна політика. Формування командно-адміністративної системи управління народним господарством. *Реалізація завдань побудови соціалістичної економіки в 1928–1937 рр. на основі індустріалізації відбувалася в умовах переходу від економічних до адміністративних методів господарювання. Економічна політика держави сформувала адміністративно-командну систему управління народним господарством.* Негативно на економічний розвиток впливала ідеологія посилення класової боротьби в умовах соціалістичного будівництва.

У 1929–1932 рр. проведено господарські реформи, що остаточно скасували ринкові економічні відносини і непівську модель господарювання.

В управлінні промисловістю реалізувався галузевий принцип. Усі підприємства підпорядковувалися головним управлінням Вищої ради народного господарства, які виконували планово-регульовальні та оперативно-господарські функції. В 1932 р. ВРНГ було реорганізовано у народний комісаріат (наркомат) важкої промисловості. Наркомати стали основною ланкою управління. Здійснювалося їх розукрупнення і створювалися нові. У 1939 р. у СРСР налічували 34 наркомати.

В Україні велика промисловість підпорядковувалася загальносоюзним наркоматам. Утверджувалися єдиноначальність і директивні методи керівництва. Трести

втратили свої функції, перетворившись на органи технічного управління. У період першої п'ятирічки вони припинили функціонування. Різко збільшилася чисельність чиновників (за першу п'ятирічку в 16 разів), адміністрування охопило всю соціально-економічну структуру суспільства.

Господарський механізм ґрунтувався на директивному плануванні. Від поточного річного плану розвитку народного господарства було здійснено перехід до п'ятирічного – основної форми планування народного господарства. Республіканські п'ятирічні плани розробляли як складові загальносоюзних. Централізоване планування було деталізованим, охоплювало всі галузі економіки. Центральні органи встановлювали ціни, регулювали попит і пропозицію через систему державних контрактів. Методика планування ґрунтувалася на матеріальних балансах, що зумовило створення системи органів Держпостачання.

Підприємства перевели на госпрозрахунок, який мав обмежений характер. Вони не отримали ні власних оборотних коштів, ні права на участь у розподілі прибутку. Госпрозрахунок був формою обліку та контролю, методом реалізації планових завдань, виявлення резервів і здійснення режиму економії. До функцій підприємств належали облік затрат і собівартості, забезпечення рентабельності. В їх діяльності зменшилося значення прибутку. Він повністю надходив у бюджет, з якого фінансувалися капіталовкладення.

Держава перейшла до централізованого розподілу засобів виробництва та предметів споживання. Введення карткової системи в 1929 р. трактували як шлях до соціалізму. Восени 1931 р. була повністю ліквідована приватна промисловість.

Кредитна реформа 1930 р. передбачала новий порядок кредитування, розрахунків та організації оборотних коштів підприємств. Комерційний кредит перестав функціонувати. Було введено пряме банківське кредитування підприємств. Передбачалось, що відкриття підприємствами власних рахунків у банку підвищить їх оперативність. Проте практичне здійснення зазначених заходів призвело до зворотного результату. Кредитування почали здійснювати «під план», що порушувало основи госпрозрахунку. Плани постійно переглядали, тому кредит практично перетворився в необмежений. Держбанк за рахунок покупців сплачував рахунки постачальників, незалежно від якості та асортименту продукції, а також компенсував усі витрати, понесені постачальниками. Розрахунки кредитувалися без обмежень, кредит видавали і постачальнику, і покупцю.

Негативні наслідки кредитної реформи виявилися вже в 1930–1931 рр. Надходження за реалізовану продукцію і банківські кредити нараховували на єдиний рахунок підприємства, що призвело до злиття і знеособлювання власних і оборотних коштів, втрати можливості подальшого зростання.

У 1931–1932 рр. внесли зміни у кредитну реформу з метою повернення до економічних методів управління. Підприємства мали власні та оборотні кошти, вони були головними отримувачами позик. Для цього Держбанк надавав кредит, що погашався виплатами з держбюджету протягом 1932–1938 рр. Власні та позикові засоби розмежовувалися на розрахунковому і позиковому рахунках, що відкривав банк для кожного госпрозрахункового підприємства. Як основна форма розрахунків вводився *акцепт* – перерахування коштів на рахунок постачальника після згоди покупця

оплатити відвантажений товар. Було скасовано кредитування «під план», що фактично забезпечувало необмежене залучення кредитів.

Податкова реформа 1930 р. встановила перерахування в бюджет підприємствами не менш ніж 81% прибутку. Замість 86 видів платежів у бюджет визначили два: податок з обороту і відрахування з прибутку. Єдина норма відрахувань прибутку в бюджет була вигідна високорентабельним галузям і невигідна низькорентабельним. Підприємства, які спрямовували в бюджет 81% прибутку, одержували потім з нього заплановані асигнування. Тому в 1931 р. було встановлено мінімальний загальний рівень відрахувань від прибутку в бюджет – 10%, інший прибуток розподілявся відповідно до плану: повністю залишався в підприємства, якщо для нього були передбачені відповідні капіталовкладення, або практично повністю перераховувався в бюджет. Прибуток перестав бути стимулом виробництва. Підприємства були зацікавлені в отриманні асигнувань, що могли перевищувати прибуток. Колгоспи оподатковували за пропорційними ставками до фактично одержаного доходу. Одноосібні господарства оподатковували за спеціальною шкалою прогресивних ставок. У 1932 р. введено одноразовий додатковий податок.

Кредитно-фінансова система, що сформувалася в 1930-х рр., функціонувала без якісних змін до реформи 1965 р. Серед характерних ознак цієї системи виокремлюють: зосередження в бюджеті більшої частини прибутку; відсутність твердих критеріїв розподілу прибутку між підприємствами і бюджетом; широкі повноваження вищих інстанцій щодо перерозподілу між підвідомчими підприємствами прибутку, оборотних коштів; централізація не тільки основної маси прибутку, а й амортизації (за винятком амортизації на капітальний ремонт); визначення нормативу оборотних коштів підприємства вищими інстанціями; постійне заморожування власних оборотних коштів. В умовах державного розподілу ресурсів ціна втратила стимулююче значення, оскільки визначалася не законами ринку, а рішенням державних органів.

Остаточно відновилися методи позаекономічного примусу, властиві періоду «воєнного комунізму».

Централізоване планування було основою здійснення програми побудови соціалістичної економіки. П'ятирічні державні плани розвитку стали головною формою планування економіки.

Перший п'ятирічний план охоплював 1928–1929 – 1932–1933 з. р. Він визначав три взаємопов'язані завдання індустріалізації народного господарства: пришвидшений розвиток важкої промисловості, подолання відставання сільського господарства та його поступову соціалістичну реорганізацію, підвищення добробуту народу. План розраховувався на перетворення СРСР в індустріально-аграрну державу.

Другий п'ятирічний план на 1933–1937 рр. полягав у розвитку всіх сфер і галузей господарства: промисловості (майже 120 галузей і підгалузей), сільського господарства, транспорту, сфери обігу. Були визначені такі завдання: завершення технічної реконструкції народного господарства шляхом освоєння нової техніки та виробництва; завершення соціалістичного реформування сільського господарства та організаційно-господарське зміцнення колгоспів; підвищення рівня споживання в два-три рази на основі збільшення доходів і зменшення роздрібних цін на 35%. Темпи розвитку промисловості встановили у розмірі 16,5%, визначалися виперед-

жаючі темпи розвитку галузей групи «Б» порівняно з групою «А». Формулювалося політично-соціальне завдання – остаточна ліквідація капіталістичних елементів.

Галузева структура промисловості України протягом двох п'ятирічок набула індустріального характеру. На кінець першої п'ятирічки (1932 р.) частка галузей групи «А» у валовій продукції всієї промисловості збільшилася до 60%; на кінець другої п'ятирічки – майже на 62%. У Радянському Союзі частка галузей групи «А» становила в 1932 р. 53,4%, в 1937 р. – 57,8%. Перше місце в загальному промисловому виробництві посіло машинобудування. Якщо у 1913 р. його частка у загальному промисловому виробництві була лише 11,3%, то у 1940 р. вона зросла до 36,4%. Були створені нові галузі: тракторна, верстатобудування, азотнотукова, електротехнічна, алюмінієва, електрометалургія, трубопрокатне виробництво, маргарінова, молочна, комбікормова, хлібопекарська тощо. Динаміку галузевої структури характеризують показники табл. 13.1.

Таблиця 13.1

Динаміка галузевої структури промисловості України, %

Галузі промисловості	1913 р.	1925–1926 г. р.	1932 р.	1940 р.
Промисловість загалом	100	100	100	100
Добувна	11,3	11,0	8,4	4,5
Металургійна	19,4	12,7	11,0	10,3
Машинобудування, металообробка	11,3	11,5	28,5	36,4
Електротехнічна	0,4	1,1	2,1	2,9
Хімічна	3,1	2,8	5,9	5,5
Лісова і деревобробна	н/д	2,0	2,7	н/д
Будівельна	1,6	0,9	1,2	1,8
Легка	2,6	7,1	14,1	9,7
Харчова	43,5	44,5	19,7	17,6
Інші галузі	6,8	6,4	6,4	11,3

Для промисловості України характерним був високий рівень концентрації. За даними промислового перепису, в 1938 р. працювало 11 тис. підприємств, що виробляли 92,5% промислової продукції. У період першої п'ятирічки створили переважно великі підприємства. Так, було введено в експлуатацію Зуївську ДРЕС, Дніпрогес, 53 шахти, 12 доменних і 24 мартенівські печі, «Запоріжсталь», «Криворіжсталь», «Азовсталь», «Дніпроспецсталь», Харківський тракторний і Харківський електромеханічний заводи, комбайновий завод «Комунар» у Запоріжжі, Краматорський машинобудівний завод, Київський завод «Ленінська кузня», «Донсода», Горлівський азотнотуковий і Рубіжанський хімічний комбінати, Херсонський консервний завод, 3 трикотажні фабрики тощо. В період першої п'ятирічки в Україні спорудили 400 із 1500 новобудов СРСР. У період другої п'ятирічки будувалося 1000 підприємств із 4500 загальносоюзних. Створено систему залізничного, водного, автомобільного і авіаційного транспорту.

У Радянському Союзі індустріальна перебудова сільського господарства протягом 1928–1937 рр. охопила проведення комплексу реформ: земельної, організаційно-пра-

вової, техніко-технологічної, кадрового забезпечення, що відбувалися форсованими темпами в умовах жорсткого адміністративно-бюрократичного управління країною.

В умовах державної власності на землю здійснили реформу землекористування та формування нових організаційно-правових форм господарювання, що в історії сільського господарства отримала назву «колективізація». Її проводили адміністративно-примусовими методами із порушенням основних принципів кооперування і добровільності. Радянська влада відійшла від курсу добровільного кооперування з використанням індивідуально-сімейних форм організації праці, оскільки об'єктивна повільність цього процесу не могла забезпечити швидкі темпи індустріалізації.

Наприкінці 1937 р. замість 5 млн. селянських господарств було створено 27268 колгоспів – колективних господарств, які поєднували усупільнення засобів виробництва та особисте підсобне господарство. Вони об'єднали 96,1% селянських дворів і 99,7% посівної площі, їх товарність досягала 84%. Одноосібні господарства обробляли 2,9% посівної площі. Збереглася споживча кооперація, яка виконувала роль організатора торгівлі та громадського харчування на селі, діяльність якої повністю контролював партійно-державний апарат.

Адміністративно-примусові методи колективізації поєднувалися з прямим насильством щодо заможного і частини середняцького селянства. Відбувся процес «розкуркулення» – насильницької конфіскації господарського майна селян, яких визнали куркулями згідно із спеціальними критеріями. Постанова ЦК ВКП(б) «Про заходи щодо ліквідації куркульських господарств у районах суцільної колективізації» декларувала скасування оренди землі, заборону найманої праці, конфіскацію засобів виробництва. Майно передавалося до колгоспів, куркулів та членів їх родин заарештовували, виселяли в північні та інші райони країни.

Значна увага приділялася організаційно-господарському зміцненню колгоспів, діяльність яких визначав Статут сільськогосподарської артілі (лютий 1935 р.). Була закріплена бригадно-ланкова форма організації праці та відрядна форма її оплати. Колгоспи отримали Державні акти на безстрокове (вічне) користування землею.

Відбувалася механізація сільського господарства. Центрами машинізації та агрокультурної роботи були машинно-тракторні станції (МТС). Перша була створена, за офіційними даними, в листопаді 1929 р. в Одеському окрузі. Наприкінці першої п'ятирічки їх було 592, другої – 989.

Колгоспна система господарювання була створена на основі переважання адміністративно-бюрократичних методів шляхом знищення товарно-грошових відносин між містом і селом, розкуркулення та фізичного знищення значної частини селянства, зокрема заможного. Колгоспи втратили кооперативний зміст, перетворилися на різновид державного підприємства. Вони працювали за державними планами сільськогосподарського виробництва, які визначалися державними потребами, а не реальним урожаєм. Значна частина колгоспів була збитковою.

Найжахливішим наслідком аграрної політики держави був голодомор 1932–1933 рр. У 1932 р. в Україні було заготовлено зерна на 36,7% більше, ніж у 1930 р. Однак Надзвичайна комісія шляхом репресивних заходів вилучила все зерно, в

тому числі з насінневого, страхового і фуражного фондів. Узимку 1932–1933 рр. у селах України був масовий голод. Загинули мільйони українських селян.

Рівень життя населення. Відбулися позитивні зрушення у матеріальному становищі трудящих. Згідно з даними офіційної статистики, за 1928–1937 рр. національний дохід збільшився в 3,5 разу порівняно з 1913 р. Загальний фонд споживання становив 3/4 національного доходу. Було ліквідовано безробіття. В 1927 р. для фабрично-заводських робітників, а в період другої п'ятирічки – для всіх працюючих, було встановлено 7-годинний робочий день. Середня заробітня плата в розрахунку на одного працюючого збільшилася протягом 1928–1932 рр. на 60% і становила 1385 руб., а в 1937 р. – 2850 руб.

Праця колгоспників оплачувалася у трудовнях. Підсумки роботи оцінювалися за кількістю відпрацьованих днів у році. За 1 трудовень колгоспник отримував 0,5–1 руб. грішми та 2–3 кг зерна. Головним джерелом їх існування було особисте присадибне господарство, доходи від якого перевищували оплату за трудовнями приблизно на 20–30%.

У 1935 р. карткова система була скасована, встановлено єдині ціни на продовольчі товари. Ліквідували заборону базарної торгівлі, розширили можливості для присадибного господарства колгоспників. Держава сприяла політиці самозабезпечення, коли здійснювалася самозаготівля продуктів, підприємства укладали договори з колгоспами, заводили власні городи, свинарники, молочні ферми, їдальні. Робітників залучали на сільгоспроботи.

Житлове будівництво розвивалося повільно. За 1928–1937 рр. чисельність населення міст збільшилася удвічі. Внаслідок цього величина корисної площі на міського жителя зменшилася в 1,5 разу, порівняно із серединою 1920-х рр.

Підсумки перехідного періоду від ринкової до соціалістичної економіки (1917–1937). *Протягом 1917–1937 рр. завершився перехідний період від ринкової економіки до соціалістичної. Було побудовано радянську соціалістичну економіку – економічну систему державного соціалізму на основі державної власності та одержавлення виробництва, розподілу, обміну і споживання з командно-адміністративними методами управління народним господарством.* У 1937 р. частка державної власності у промисловості становила 91,7%, кооперативної – 8,3%. У сільському господарстві співіснували державна і колгоспно-кооперативна форми власності.

Україна перетворилася на індустріально-аграрну країну. В сукупному валовому продукті промисловості та сільського господарства промисловість посіла провідне місце, її частка становила 77,4% у 1937 р. (78,6% – у СРСР). Промисловість мала індустріальний характер. Зменшилося значення добувної та металургійної галузей, збільшилося виробництво машинобудування у 2,5 разу, електротехнічної галузі – в 7,5 разу, хімічної – втричі. Радянський Союз здобув техніко-економічну незалежність, виробляв практично всі види промислового устаткування, вийшов на перше місце в Європі і друге у світі за обсягом виробництва промислової продукції в 1936 р.

Докорінно змінилася соціальна структура України. В 1937 р. робітники і службовці становили 45,7%, колгоспне селянство і кооперовані кустарі – 48,8%, селяни-одноосібники – 5,5%.

Частка України в народному господарстві СРСР становила: у валовій продукції промисловості – 18,2%, зокрема у виробництві електроенергії – 26,1%, у видобутку вугілля – 53,9, залізної руди – 59,2, у виробництві чавуну – 60,7, сталі – 47,8, цукру-піску – 73,9, шкіряного взуття – 17, озимої пшениці – 42%.

Були вироблені організаційні основи зростання економічної самодіяльності працівників, що набула змісту соціалістичного змагання. Загальне керівництво здійснювала компартія, а безпосередніми організаторами були профспілки. До головних форм соцзмагання належали: стаханівський рух, ударництво, зустрічні плани. За виконання п'ятирічних планів змагалися заводи, міста, райони і республіки.

Індустріалізація зміцнила партійно-державне керівництво республікою. Перемогли принципи адміністративно-командної системи управління господарством, економічного та політичного насильства.

Погляди економістів України на проблеми соціалістичних перетворень. Економічна думка у 20-х рр. ХХ ст. розвивалася у процесі багаточисельних дискусій з проблем побудови соціалістичного суспільства, основних принципів його створення, форм власності та організації промислового і сільськогосподарського виробництва, ролі кооперації, концептуальних засад грошової реформи. В Україні остаточно сформувалось два головні напрями економічної думки. Продовжували наукову діяльність такі відомі вчені-економісти, як **К. Воблий, В. Левитський, В. Косинський, Р. Орженцький, М. Птуха, Є. Слуцький, О. Челінцев, П. Фомін, Л. Яснопольський** та інші, які представляли **економічну школу, засновану на концепціях політекономічних шкіл Заходу**. Вони вважали можливими соціально-економічні перетворення на основі широкого використання різних форм власності, розвитку ринку і ринкових відносин та здійснення державного регулювання економіки. У 1920 р. за ініціативою Р. Орженцького вони об'єдналися у Товариство економістів, в якому була секція теоретичної економії. У 1926 р. Є. Слуцький, котрий працював у Московському інституті кон'юнктури, надрукував працю «Етюд до проблеми будовання формально-праксеологічних засад економіки», що започаткувала теоретичні засади **праксеології** – науки про людську діяльність. Учений досліджував проблеми циклічного розвитку економіки, опрацював синусоїдальний режим хвилеутворення в економічному житті.

Почалося створення радянської економічної науки. Її представляли переважно партійні та державні діячі, а також економісти, прихильники марксистського вчення, серед яких були: **В. Введенський, А. Виткуп, Н. Єфимов-Малтапар, Я. Гамарник, С. Косіор, В. Затонський, М. Скрипник, К. Сухомлін, В. Чубар, О. Шліхтер** та ін. У 1921 р. Раднарком України затвердив положення про Всеукраїнську академію наук (ВУАН), у системі вищої освіти створювали науково-дослідні кафедри.

Обидва напрями економічної думки розвивались у постійному протистоянні. Тому можна стверджувати, що історія економічної думки 20-х рр. ХХ ст. – це до певної міри історія боротьби двох течій, в якій здобула перемогу офіційна «наука», представлена економістами, котрі відстоювали марксистські позиції, розвиток радянської держави на базі використання теоретичної моделі справедливого суспільства К. Маркса та Ф. Енгельса, основою якої вважалася суспільна власність на засоби виробництва. Політичні та ідеологічні чинники зумовили заміну старої парадигми економічної науки новою.

У галузі **аграрної теорії** марксист-аграрники доводили потребу соціалізації (одержавлення) землі та кооперування селянських господарств, зокрема утворення виробничих кооперативів як колективних форм організації виробництва. У 1921–1924 рр. переважав погляд, що комуни – найкращий спосіб перебудови сільського господарства. У 1925–1928 рр. обґрунтовувалася політика створення артіль і ТОЗів. Цієї думки дотримувалися **В. Чубар, Д. Мануїльський, О. Шліхтер, Я. Яковлев, М. Скрипник**.

Такі вчені, як **Б. Бруцкус, К. Воблій, В. Косинський, О. Челінцев**, виступали проти націоналізації землі та колективізму в землеробстві, продовжували обґрунтовувати погляд щодо економічних переваг і доцільності сімейно-трудова селянських господарств, об'єднаних кооперативною діяльністю. У 1928 р. **М. Волобуєв** висунув ідею про переваги самостійного розвитку України, за що був оголошений ворогом соціалізму і радянської держави. Також ворожими визнали «неонародницькі» ідеї О. Чайнова. Реалізацію плану аграрних реформ цих вчених було призупинено.

Стосовно проблеми нагромадження капіталу серед учених різних напрямів також не було єдиної позиції. Обговорювалися *два шляхи її розв'язання: економічний і адміністративний*. Перший передбачав нагромадження капіталів у сільському господарстві та легкій промисловості, подальше їх використання для розвитку важкої промисловості, розвиток товарно-грошових відносин, різних форм власності та приватного підприємництва, а отже, продовження політики НЕПу. Інший ґрунтувався на адміністративних, позаекономічних методах мобілізації грошових ресурсів шляхом їх вилучення із сільського господарства та легкої промисловості. Перемогла позиція, що господарська модель НЕПу не здатна швидко вирішити проблему нагромадження фінансових коштів та індустріального розвитку. Забезпечити виконання завдань індустріалізації, на думку більшості комуністів, можна лише за допомогою адміністративних методів регулювання економіки, концентрації ресурсів і форсованого розвитку важкої індустрії. Політику НЕПу вони вважали вимушеним тактичним кроком, здійсненим під тиском обставин, а не стратегічною лінією.

Умови нової економічної політики (НЕПу) потребували **теоретичного обґрунтування питання використання у процесі планування ринкових відносин, а особливо проблеми взаємодії плану та ринку**. Еволюція поглядів економістів на цю проблему відображала економічний розвиток країни від адміністративно-командної системи управління воєнного комунізму до ринкової системи типу НЕПу.

У роки «воєнного комунізму» домінувала думка, що соціалістичне планове господарство – це господарство натуральне, без ринку і грошей, а товарно-капіталістичне управляється стихійними силами ринку та конкуренцією, отже, відповідно план і ринок – не поєднані категорії. Проте в квітні 1920 р. **Я. Діманштейн** обґрунтував положення про поєднання ринкового господарства з планомірним його розвитком, а також наголосив на тому, що увагу у плануванні слід перенести з центральних регулюючих органів на місцевий рівень.

У роки НЕПу за вирішення господарських завдань адміністративними методами, суворе дотримання планів виступив у 1921 р. голова Уккранаркому **В. Чубар**. Він зазначив, що жодні відхилення, що порушують план, недопустимі без дозволу вищих господарських органів. Така позиція відображається в працях **Н. Бухаріна, В. Введенського, А. Виткупа, Ф. Винника, С. Крамера, І. Фалькевича** та ін. Так, І. Фальке-

вич вважав, що план – це насамперед система заходів для здійснення певних завдань у сфері господарської політики. Він має пронизувати всі складові господарських процесів, бути активним провідником класової політики пролетарської держави, створювати організоване господарство і долати всі елементи стихії приватного господарства.

З питань діалектичної взаємодії планових і ринкових засад висловив міркування професор економіки **П. Фомін** у статті «Про планові засади» (1924). На його думку, стихійне господарство, яке історично і логічно протиставляється плановому, – це лише загальне поняття, абстракція, що насправді немислима. У соціальній історії немає моментів, коли б економічне життя розвивалося без будь-якого втручання влади у сферу економічних відносин, однак державні податки, державний кредит є значними чинниками, які фактично визначають рух господарської стихії. З іншого боку, П. Фомін вважає, що регульоване господарство в економічній історії ніколи повністю не знищувало стихійності. Проблема планового регулювання економіки він виводить з ринкового, капіталістичного господарства. Згідно з його твердженнями, виникнення таких капіталістичних об'єднань, як трести і картелі, – принципове заперечення стихійних засад, вільної конкуренції; замінюючи гармонію стихійної боротьби режимом організованого планування, ці монополістичні організації економічно перестали бути капіталістичними феноменами чистого типу. І звідси він робить висновок, що планування як органічна тенденція народного господарства впливає із структурних особливостей еволюції капіталу і в цьому розумінні зародилось у період монополістичного капіталізму як перехідна форма до соціалізму. На думку вченого, ініціатива, підприємливість, господарський розрахунок не суперечать централізованому управлінню народним господарством. У 1924–1925 рр. він продовжив свої дослідження, пов'язані з характером і методологією планування, а також його взаємодією із господарською кон'юнктурою. Він вважав, що планування – це визначення шляхів подальшого розвитку. При цьому акцентував увагу на тому, що план повинен бути не директивним, а індикативним.

Проблему плану та ринку досліджував **І. Дашковський**, який у своїй праці «Ринок і ціна в сучасному господарстві» (1925) зазначав, що ринок і план, хоча і є двома абсолютно протилежними формами господарських відносин, однак у нашій економіці вони мають виправляти та доповнювати одна одну. Функції ринку він зводив до економічної сигналізації. Орган планування повинен використовувати ринкові сигнали, показники ринкової кон'юнктури для відповідного коректування продуктивних сил країни (з допомогою тих чи інших важелів), яке за відсутності такого органу здійснювалося б значно повільніше або зовсім було б неможливим. Член Президії Держплану України **А. Шмідт** визнавав планування не лише в радянській, а й у капіталістичній економіці.

Концепцію взаємодії плану та ринку підтримували такі українські економісти як **М. Єфимов-Малтапар**, **В. Зейлінгер**, **Я. Діманштейн**, **А. Звоницький** та ін. Тому діяльність українського Держплану в роки НЕПу спрямовувалась на забезпечення взаємодії планових і ринкових засад. Система планових органів на чолі з Держпланом України мала, з одного боку, створювати умови для використання у плануванні об'єктивних закономірностей і тенденцій ринкової економіки, а з іншого – в умовах розгортання ринкових відносин спрямовувати розвиток народного господарства за єдиним планом.

У кінці 20-х–30-х рр. ХХ ст. активність досліджень почала спадати. Доповідь Й. В. Сталіна в грудні 1929 р. на конференції аграріїв-марксистів стала сигналом

до розправи з економістами, які захищали ринкові важелі регулювання. У науці повністю зникає альтернативність суджень. Якщо на початку 20-х рр. ХХ ст. учені йшли від практики, на основі дослідження якої робили висновки та розробляли концепції, то на межі 20–30-х рр. ХХ ст. їх висновки ґрунтувалися на політичних установах. Розробки наукових економічних проблем здійснювалися за напрямками, визначеними владою. Обов'язковою умовою економічних досліджень була непогіршеність авторитетів. Заборонялося спростовувати та критикувати висловлювання класиків марксизму-ленінізму і положення партійних з'їздів.

Практично було припинено розробку проблем планування на основі ринкових відносин та практики державного регулювання. Плани почали розглядати як директивні завдання, що доводилися центральними органами влади, а проблема плану та ринку надовго зникла з економічної науки. План детально розробляли як за окремими галузями, так і для кожної республіки, краю, області. Таке посилення директивного планування призвело до зміцнення адміністративно-командної системи управління.

13.2.2. Розвиток радянської соціалістичної економіки (1938–1965 рр.) та його відображення в економічній думці цього періоду

Економічний розвиток України в третій п'ятирічці. Третя п'ятирічка (1938–1942 рр.) – це перший етап розвитку соціалістичної економіки, завдання якого згідно з рішеннями XVIII з'їзду ВКП(б) (березень 1939 р.) полягало у тому, щоб наздогнати і випередити промислові країни світу з виробництва продукції на одну особу. Було визначено такі показники зростання: середньорічні темпи промислового розвитку мали становити 14%, валова продукція промисловості мала збільшитися на 90%, сільськогосподарське виробництво – на 52%.

Визначальним чинником економічного розвитку була Друга світова війна, що почалася 1 вересня 1939 р. До території Радянської України приєдналися західноукраїнські землі Галичини (створено Волинську, Дрогобицьку, Рівненську, Львівську, Тернопільську та Станіславську області), Північної Буковини (Чернівецька), частини Бессарабії (Акерманська, з грудня 1940 р. Ізмаїльська). За межами України залишалось Закарпаття, окуповане Угорщиною, і Закерзоння (Холмщина, Надсяння, Лемківщина і Підляшшя), яке разом із польськими землями належало до новоутвореної німецької провінції – Генеральної губернії з центром у Кракові. Територія України розширилася до 565 тис. кв. км, населення збільшилося на 8,8 млн. осіб і становило в середині 1941 р. 41,65 млн.

Розвиток економіки західних областей України визначався загальнодержавними публіканськими планами і мав характер соціалістичного будівництва. Зокрема:

- було знищено приватну власність на конфіскаційній основі, одержавлено промисловість (2000 підприємств), природні ресурси, у тому числі земельні, фінансово-грошову систему. Розширили соціальні права трудящих України, ліквідували безробіття;

- почалася реконструкція промисловості. Розвивались швейна, шкіряна, взуттєва і харчова галузі. Побудовано газопровід «Дашава – Львів». Розпочали добування вугілля і торфу;

- землю (8 млн. га) дали в користування селянським господарствам. Конфісковані засоби виробництва поділили між селянами. Навесні 1940 р. розпочалася колективізація сільського господарства;

- українські кооперативні об'єднання були закриті або одержавлені.

Економічна політика радянської влади не забезпечила стійкий економічний розвиток. Почалися перебої в постачанні населення товарами першої необхідності. Було репресовано 10–20% населення. Куркульськими вважали 21,1 тис. господарств.

Підсумки третьої п'ятирічки. Остаточо сформувалася командно-адміністративна система управління народним господарством. Розвинулось централізоване планування. Упорядковувалася система галузевих наркоматів. Дедалі більшого значення набуло планування народного господарства за територіальною ознакою. Закріпився принцип директивності господарських планів, посилювався ступінь централізації планування виробництва і розподілу продукції, фінансових і трудових ресурсів. Значно зросла роль Держплану України як народногосподарського штабу республіки.

За 1939 р. – половину 1941 р. було введено в дію 600 нових промислових підприємств. Понад 90% продукції важкої промисловості виробляли на нових або реконструйованих підприємствах. За обсягом виробництва металу і машин Україна випередила передові західноєвропейські країни.

У сільському господарстві продовжувався процес соціалістичної індустріалізації. Головною організаційно-правовою формою були колгоспи (28,6 тис.).

Проте соціальна структура суспільства залишалася доіндустріальною. Сільське населення згідно з переписом 1939 р. становило 66,9%.

У СРСР та Україні організаційний і техніко-технологічний рівні народного господарства були значно нижчими від світового. Темпи зростання продуктивності праці не перевищували 1–2%. Середньорічні темпи розвитку промисловості, за оцінками сучасних дослідників, дорівнювали 3–4%, а національний дохід за 1928–1940 рр. збільшився лише вдвічі. Уповільнення розвитку зумовили незавершене будівництво, збільшення виробничих запасів, зростання обсягів воєнної промисловості, політичні репресії спеціалістів народного господарства. Виявилися макроекономічні та технічні диспропорції. Підприємства перейшли на 8-годинний робочий день і 7-денний робочий тиждень. Соціалістична модель індустріалізації характеризувалася екстенсивним розвитком.

Економіка України у період Великої Вітчизняної війни (1941–1945 рр.). В історії господарства України періоду Великої Вітчизняної війни (22 червня 1941 р. – 9 травня 1945 р.) виокремлюють три етапи:

- 1) червень 1941 р. – липень 1942 р.: в умовах наступу німецько-фашистських військ господарство перебудовувалося на воєнний лад, було евакуйовано матеріальні цінності та трудові ресурси;

- 2) липень 1942 р. – листопад 1944 р.: тимчасовий німецько-фашистський окупаційний режим;

- 3) листопад 1944 р. – травень 1945 р.: у міру визволення території України почався процес відбудови господарства, який тривав протягом 1946–1950 рр.

22 червня 1941 р. на європейській території СРСР запроваджено воєнний стан. За директивою Раднаркому СРСР і ЦК ВКП (б) від 29 червня 1941 р. було визначено програму перебудови економіки під гаслом «Все для фронту, все для перемоги».

Виробництво перепрофільовано на випуск воєнної продукції. Наприклад, у Харкові авіаційний завод почав виробляти бойові літаки, заводи ім. Комінтерну і тракторний – танки, електро-механічний – глибинні бомби, снаряди, заводи «Серп і Молот», ім. Фрунзе, «Красный Октябрь», турбогенераторний – міномети різних систем. У сільському господарстві почалося збирання врожаю. Терміни жнив становили 10–12 днів. Введено нормований і диференційований продаж продовольства і предметів широкого вжитку, організовано відділи робітничого постачання на підприємствах.

Було евакуйовано понад 550 великих підприємств, 23 великі будівельні організації, 9 тис. одиниць устаткування легкої промисловості, колгоспи, радгоспи, МТС і майже 3,5 млн. осіб населення. На схід вивезли 34 тис. тракторів, 2 млн. т зерна і зернопродуктів, що становило восьму частину всіх зернових, заготовлених у 1941 р. у республіці, а також понад 6,28 млн. голів худоби. Евакуювали науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади, театри, музеї, медичні заклади, творчі спілки, фонди більшості архівів і музеїв. Перебазовані матеріальні та людські цінності були важливим джерелом зростання виробництва в СРСР. У східних районах побудували 2250 великих промислових підприємств. Із березня 1942 р. розпочалося промислове зростання. В 1942 р. з виробництва деяких видів військової техніки (танків, артилерійських знарядь тощо) СРСР випередив Німеччину.

Сформована в СРСР централізована система управління в період війни була діючою та затребуваною. Адміністративні методи управління дали змогу зосередити всі види ресурсів держави, оперативно керувати ними і вирішувати завдання, пов'язані зі створенням військової економіки і забезпеченням фронту всім необхідним.

Економічна політика окупаційної влади визначалася політичними завданнями перетворення України в колонію Німеччини, сировинне і продовольче джерело для німецької економіки. В Україні, очищеній від корінного населення, планували поселити 25 млн. німецьких колоністів. Окупаційна політика здійснювалася за такими напрямками. Україну поділили на чотири частини, підпорядковані різним адміністративним органам. Так, Чернівецька, Ізмаїльська та Одеська області, південні райони Вінницької та західні Миколаївської областей були приєднані до королівської Румунії. Львівська, Дрогобицька, Станіславська і Тернопільська області перетворили на дистрикт (округ) «Галичина» з центром у Львові, що належала до складу генерал-губернаторства разом із польськими землями з центром у Кракові. Решта українських земель, Крим, південні райони Білорусі та Орловської області РРФСР утворили рейхскомісаріат «Україна» з центром у Рівному. Прифронтові райони – Донбас, Чернігівська, Сумська і Харківська області – підпорядковувались безпосередньо військовому командуванню. Влада загалом належала німецькій адміністрації, якій допомагали цивільна й місцева допоміжна адміністрація. Діяли також численні поліцейські органи: гестапо (державна таємна поліція), «СС» (охоронні загоны фашистської партії), «СД» (служба безпеки), жандармерія та ін. Усіма окупованими територіями управляло рейхсміністерство у справах окупованих східних областей.

На окупованій території скасували чинність радянських законів, ввели німецьке кримінальне право та німецькі суди, режим терору, нещадної експлуатації і відкритого грабінництва, політику масового знищення цивільного населення.

Землю і майно України проголосили власністю німецької держави. Колгоспи і радгоспи не ліквідували, а перетворювали на «громадські господарства» і «дер-

жавні маєтки» з примусовою роботою населення в них. Були створені «трудові колонії», «трудові табори». Робочий день тривав 12–14 год., у селах – до 18 год.

Населення платило 10 «загальнодержавних податків (з обороту, прибутковий, на заробітну плату, житлове будівництво, «благодіяння» тощо), приблизно 15 місцевих (на худобу, собак, кішок, двері, світло, промисли, вино тощо). Практикували натуральні побори, систему штрафів і контрибуцій. Проведено грошову реформу з метою вилучення радянських грошей. У червні-липні 1942 р. новостворений Центральний емісійний банк України випустив рублі купюрами 5, 10, 20, 50, 100 і 500 українською та німецькою мовами, на які потрібно було обміняти радянські гроші. На території України в обігу перебували рублі, окупаційні марки, радянські гроші.

Для молоді 1922–1925 р. н. запроваджено трудову повинність. До Німеччини було вивезено близько 2,25 млн. працездатних осіб, у тому числі молоді.

Економічні втрати України (вартість руйнувань) оцінюються 285 млрд. руб., або 41,9 млрд. дол. (СРСР – 679 млрд. руб., або 128 млрд. дол., Німеччини – 48 млрд. дол.). Загалом загальна вартість збитків України становила 1,2–1,5 трлн. руб., або 176 млрд. дол., – 40% національного багатства. Загальні втрати СРСР у Другій світовій війни дорівнювала 485 млрд. дол.

В Україні було зруйновано 16150 промислових підприємств, 27900 колгоспів, 872 радгоспи, 1300 МТС, 60 тис. тракторів, 24 тис. комбайнів, 14 тис. поштово-телеграфних, 18 тис. лікарських установ, 329930 навчальних закладів, 19,2 тис. бібліотек. Вивезено до Німеччини 7,6 млн. голів великої рогатої худоби, 7,4 млн. овець і кіз, 3,3 млн. коней, 9,3 млн. свиней, 59,4 млн. домашньої птиці, понад 13,5 млн. т сільськогосподарських продуктів. Демографічні втрати становили за різними підрахунками 8–14,5 млн. осіб. Повністю або частково було зруйновано 28 тис. сіл, 30% сільських жителів залишилися без домівок.

Визволення України та відбудова господарства почалися у серпні-вересні 1943 р. Для відбудови і розвитку господарства Україна отримала 18,3 млрд. руб. із 75 млрд. руб. (за цінами 1941 р.), спрямованих на відбудову господарства визволених районів СРСР у 1944–1945 рр.

Економічний розвиток протягом 1946–1950 рр. визначався Четвертим п'ятирічним планом відбудови і розвитку народного господарства. Головне його завдання полягало у відбудові зруйнованого війною, досягненні довоєнного рівня промисловості та сільського господарства, його перевершенні на основі науково-технічного прогресу. **Промисловість** України була відбудована в 1948 р. Середньорічні темпи приросту промислової продукції становили 34,5% щодо 22–23% у СРСР. Усі галузі працювали рентабельно, зменшилися державні дотації. В 1950 р. валова продукція промисловості перевищила рівень 1940 р. на 15%. Зокрема, у західних областях цей показник становив 230%. Частка західних областей у промисловості України досягла 10% порівняно з 3% у 1940 р.

У галузевій структурі промисловості України в 1950 р. частка галузей групи «А» збільшилася до 68,8%, частка галузей групи «Б» зменшилася до 31,2%. Не досягли довоєнного рівня видобуток вугілля, виплавка чавуну, сталі, коксу, виробництво взуття, борошна, круп. Відбудовано і споруджено 2000 підприємств. Збудовано перший магістральний газопровід «Дашава – Київ». Почали розвиватися нові галузі:

газова, буровугільна. Були відновлені та розвивалися залізничний, морський, річковий, автомобільний транспорт. Збільшилася мережа авіаліній.

Сільське господарство відбудовували на основі колгоспно-радгоспної системи. У 1947 р. видано указ про обов'язковий мінімум трудоднів, за невиконання якого селян виселяли. У народі цей період назвали «другим розкуркулюванням».

У 1948–1950 рр. завершилася колективізація в західних областях України. В 1950 р. налічувалося 7200 колгоспів, які об'єднали 1,5 млн. селянських господарств, або 93% від загальної кількості.

Для зміцнення фінансово-грошової системи важливе значення мала грошова реформа 1947 р. До її причин належали розбалансування бюджету, збільшення його дефіциту і грошова емісія, фальшиві гроші, нагромадження коштів у тіншовій економіці. Реформа мала конфіскаційний характер. Стару готівку обмінювали протягом тижня на нову з розрахунку 10 : 1. Внески в ощадкасах обмінювали таким чином: до 3 тис. руб. – не підлягали переоцінці й обмінювалися в співвідношенні 1 : 1; до 10 тис. руб. – у співвідношенні 3 : 2; понад 10 тис. руб. – у співвідношенні 2 : 1. У результаті вилучили з обігу зайву грошову масу і ліквідували дефіцит основних товарів народного споживання. Була скасована карткова система, відновлена роздрібна торгівля і проведена реформа цін. В 1950 р. уряд підвищив офіційно курс радянського карбованця щодо іноземної валюти і підкріпив його золотим змістом (0,222168 г чистого золота).

У **соціалній політиці** в 1945 р. відновили відпустки і вихідні, встановили 8-годинний робочий день, відмінили указ про мобілізацію населення. Середня заробітна плата збільшувалася. У грудні 1947 р. скасували картки на продовольчі та промислові товари. Роздрібні ціни стали єдиними. Однак залишався дефіцит споживчих товарів.

Разом із тим, до 1956 р. діяв указ від 1940 р., що забороняв робітникам і службовцям змінювати місце роботи без дозволу адміністрації, встановлював карну відповідальність за запізнення, самовільне залишення роботи або прогул без поважних причин. У 1951 р. окремі його положення замінили заходами дисциплінарного характеру. Зберігали концентраційні табори.

На стан економічної думки в Україні негативно вплинуло формування адміністративно-командної системи та надмірне посилення централізованого управління і планування економіки. Монополія Й. В. Сталіна (1879–1953) на розробку важливих економічних проблем призвела до того, що не було альтернативи в офіційному напрямі економічної науки, а українські вчені-економісти перетворились у коментаторів положень Сталіна. Категорія ринку зникла із науки, а в економічних дослідженнях переважав плановий фетишизм. Державний план трактувався як економічний закон соціалізму.

В 30–50-ті рр. ХХ ст. вчені-економісти України основну увагу звертали на проблеми народногосподарського планування. Ці питання досліджували В. Валуєв, В. Введенський, В. Мишкіс, Л. Шапіро, А. Петров, Л. Горелик, П. Першин. Вони досліджували принципи, методологію, форми і методи планування і протиставляли його ринковим відносинам. План і ринок розглядали як антиподи, де ринок властивий капіталізму, який розвивається стихійно, а план є закономірністю соціалізму. Така постановка питань сприяла витісненню ринкових відносин з економічної системи. У 1952 р. вийшла праця Й. В. Сталіна «Економічні проблеми соціалізму в СРСР», в якій зазначалось, що товарне виробництво за соціалізму обмежене, засоби вироб-

ництва і робоча сила не є товарами, немає таких категорій, як капітал, додаткова вартість, прибуток на капітал та ін. Почався розвиток політичної економії соціалізму.

Розвиток національної економіки в 1950–1960-х рр. Економічна реформа 1965 р. В історії української радянської економіки 1950–1960-ті рр. характеризуються збереженням панування адміністративної системи і одночасним започаткуванням процесів лібералізації та демократизації, спробами запровадити економічні методи управління народним господарством і розширити права союзних республік, соціальною переорієнтацією господарства. Радянський Союз був лідером сучасної науково-технічної революції (СНТР) поряд із США.

Початком формування нового курсу внутрішньої політики були смерть Й. Сталіна, прихід до влади партійно-радянської групи, очолюваної М. Хрущовим. У вересні 1953 р. його обрали Першим секретарем ЦК КПРС, у 1958 р. – Головою Ради Міністрів. Цей період в історії називають «хрущовською відлигою». У жовтні 1964 р. М. Хрущова було звільнено з посади, при владі протягом 1964–1982 рр. перебувала партійно-радянська група, яку очолював Л. Брежнєв. Партійне керівництво України, очолюване П. Шелестом – першим секретарем ЦК КПУ, в 1963–1972 рр. сприяло політиці зміцнення економіки України. Його наступник В. Щербицький проводив політику цілковитого підпорядкування Москві.

В історії економіки України 1950-ті рр. визначають як «золотий період» адміністративної системи. Перша половина 1960-х рр. оцінюється як період появи елементів стагнації народного господарства та явищ передкризового характеру, що посилює соціальну напругу в суспільстві.

Державна економічна політика втілювалась у планах розвитку народного господарства України на п'яту-восьму п'ятирічки (1951–1955 рр., 1956–1960 рр., 1959–1965 рр., 1966–1970 рр.). Значною мірою її визначило впровадження досягнень сучасної науково-технічної революції (Третьої НТР). Формулювалася система завдань, пов'язаних із СНТР: розвиток космічної, електронної та радіоелектронної, хімічної галузей, комплексна механізація виробничих процесів, створення автоматизованих технологічних процесів, цехів і підприємств, масова механізація, хімізація та електрофікація сільського господарства.

Удосконалення методів планування народного господарства республіки насамперед було пов'язано із збалансованістю п'ятирічних планів і застосуванням економіко-математичних методів і моделей. Складали плановий баланс народного господарства як початкову модель плану, міжгалузевий баланс виробництва та споживання. До 1954 р. у державному плані розвитку народного господарства СРСР головні завдання для союзних республік встановлювали щодо міністерств і відомств, з 1955 р. – для республіки загалом. Держплан СРСР визначав лише завдання з випуску валової та товарної продукції, загальний обсяг капітальних робіт, чисельність персоналу та величину фонду заробітної плати. Держплани союзних республік займалися питаннями комплексного розвитку всіх галузей народного господарства на своїй території.

У промисловій політиці відбулися радикальні реформи:

- з метою розширення економічних прав і компетенцій союзних республік у квітні 1953 р. було зменшено кількість союзних (з 30 до 20) та союзно-республікан-

ських (з 21 до 13) міністерств. Протягом 1953–1956 рр. майже 10 тис. підприємств та установ передали у підпорядкування Української РСР, що збільшило частку республіканської промисловості з 36 до 76%;

- у 1953 р. уперше постало питання про вирівнювання темпів розвитку галузей промисловості груп «А» і «Б»;
- на початку 1954 р. ухвалено рішення про зменшення чисельності адміністративно-управлінського персоналу міністерств і відомств;

• У 1957 р. проведена реформа перебудови управління промисловістю та будівництвом. Відбувся перехід від галузевого до галузево-територіального принципу управління. В Україні ліквідовано 11 промислових і будівельних міністерств, а 2 міністерства перетворено із союзно-республіканських у республіканські. *Замість міністерств створено ради народного господарства (раднаргоспи), які здійснювали територіальне планування й управління промисловістю та будівництвом у межах відповідних економічних адміністративних районів;*

- основна частина підприємств місцевого значення перейшла з-під відання союзних і республіканських міністерств та відомств у підпорядкування обласних рад депутатів трудящих. Органи влади на місцях одержали широкі права у вирішенні питань, пов'язаних із плануванням виробництва, фінансуванням і постачанням підприємств.

Аграрна політика передбачала заходи, спрямовані на індустріальний розвиток сільського господарства та поліпшення становища селян, зміст яких характеризують такі напрями:

- збільшилися заготівельні ціни на сільськогосподарську продукцію.
- у 1956 р. дозволено колгоспникам видавати грошовий аванс – 25% коштів від реалізації худоби і продуктів тваринництва;
- на початку 1954 р. почалося освоєння цілинних і перелогових земель у районах Казахстану, Сибіру, Уралу й частково Північного Кавказу;
- у 1955 р. збільшили посіви кукурудзи без належного економічного обґрунтування;
- почалося укрупнення колгоспів і зменшення апарату управління;
- у 1958 р. машинно-тракторні станції (МТС) реорганізовано в ремонтно-технічні;
- у 1955 р. удвічі зменшили розміри присадибного господарства, в 1957 р. відмінили обов'язкові поставки державі сільськогосподарських продуктів колгоспниками, робітниками і службовцями з особистих підсобних господарств. Зменшено у середньому вдвічі податок з кожного колгоспного двору, повністю списали борги за минулі роки;
- навесні 1957 р. за ініціативою М. Хрущова було розроблено програму дій, щоб «...у найближчі роки наздогнати США з виробництва м'яса, масла і молока на особу населення».

На початку 1960-х рр. в економіці країни з'явилися ознаки уповільнення та стагнації. Застосування економічних стимулів замість позаекономічного примусу за браку свободи господарювання і конкуренції об'єктивно призводило до незбалансованості економіки, загострення дефіциту та ще більшого зниження дієвості стимулів. Інвестиційна політика не забезпечувала належне зростання, перевищувала можливості державного бюджету. Народне господарство розвивалося переважно екстенсивно. Роль продуктивності праці в зростанні обсягів виробництва

почала зменшуватися. Національний дохід, що використовувався на споживання та нагромадження, не забезпечував вирішення основних соціально-економічних завдань. Кваліфікаційний рівень робітників відставав від потреб науково-технічного прогресу. Збільшився дефіцит споживання товарів. Раднаргоспівська система управління стримувала розвиток галузевої спеціалізації та територіальної інтеграції, призводила до роздробленості та багатоступінчастості керівництва галузями промисловості. Загострилася проблема кваліфікованих кадрів. Керівництво сільським господарством характеризувалося суб'єктивізмом і волюнтаризмом, особливо в плануванні, ціноутворенні, фінансуванні та кредитуванні. Індивідуальна трудова діяльність обмежувалася, матеріальна зацікавленість колгоспів, радгоспів і окремих працівників була недостатньою.

Унаслідок зміни політичного керівництва в СРСР у процесі так званого тижого перевороту в жовтні 1964 р. розпочався процес зміни політичного та економічного курсу країни. У листопаді 1964 р. було об'єднано промислові та сільські партійні й радянські органи за територіально-виробничим принципом. За новим адміністративним поділом, в Україні в межах 19 областей сформували 394 сільські райони (було 250), у кожному з яких у середньому нараховувалось 75 тис. осіб (було 175 тис.). Фактично партійні організації були господарсько-управлінськими інститутами. Партійно-радянська модель соціалістичного суспільства була законсервована.

Засади економічної політики держави та ідеології правлячої бюрократії в кінці 50-х рр. XX ст. відобразились у політичній економії соціалізму. Значною подією в радянській економічній науці став підручник з політичної економії, що побачив світ у 1954 р. У ньому були викладені засади соціалістичної економіки. Автори книги визнавали існування при соціалізмі економічних законів, що є предметом політичної економії соціалізму, однак стверджували, що ці закони свідомо регулюються державою. У цей період посилилась зацікавленість учених-економістів товарно-грошовими відносинами. Дослідники цієї проблеми поділились на «товарників», котрі відстоювали потребу товарно-грошових відносин при соціалізмі, та «нетоварників», які заперечували їх наявність, вважаючи, що планові засади повністю витісняють товарно-грошові відносини, які є пережитком капіталізму. Стосовно закону вартості стверджувалося, що за соціалізму сфера його дії є обмеженою. Із сфери товарно-грошових відносин виключали засоби виробництва та робочу силу. Певний внесок у розробку цих проблем зробили такі українські економісти, як О. Агафонов, В. Корнієнко, Є. Ліberman, Я. Лінійчук, І. Лукінов, Ю. Пахомов, А. Чухно, І. Ястремський та ін. Відстоюючи широке використання товарно-грошових відносин в управлінні економікою, вони висловлювали ідеї про скорочення натуральних показників управління і планування народного господарства і заміну їх вартісними, про перехід від планового розподілу до гуртової торгівлі засобами виробництва, про розвиток внутрішньогалузевої конкуренції та ін.

Щодо основного економічного закону, то його сформулювали так: забезпечення максимального задоволення постійно зростаючих матеріальних і культурних потреб всього суспільства шляхом безперервного зростання та вдосконалення соціалістичного виробництва на основі вищої техніки.

Економічна реформа 1965 р. спрямовувалася на вдосконалення системи народногосподарського планування та управління.

Пошуки нового механізму господарювання почалися на початку 1960-х рр. Українські науковці пропонували перейти від системи «плану-завдання» до системи «плану-замовлення», яка має ґрунтуватися на економічних, госпрозрахункових відносинах між плановими органами і підприємствами. Відповідні економічні експерименти проводили в 1964 р. на підприємствах швейної, машинобудівної, вугільної, приладобудівної галузях промисловості Львівського раднаргоспу. Пленуми ЦК КПРС у березні та вересні 1965 р. визначили заходи економічної реформи.

Важливою складовою реформи було вдосконалення системи планування: оптимальних форм поєднання галузевого та територіального принципів управління, централізованого планового керівництва економікою та оперативного-господарської самостійності підприємств, зміцнення і подальший розвиток господарського розрахунку. Програма реформування передбачала такі заходи:

- реорганізацію Держплану СРСР у союзно-республіканський орган, підпорядкований Раді Міністрів СРСР;

- підвищення наукового рівня діяльності планових органів, забезпечення сталості та директивності планових завдань, перехід до складання п'ятирічних і поточних (щорічних, кварталних) планів розвитку народного господарства;

- розширення господарської самостійності підприємств, зокрема шляхом зменшення кількості планових показників і запровадження повного госпрозрахунку. Здійснено перехід від показників валової та товарної продукції до реалізованої, одержаного прибутку і виконання завдань щодо поставок найважливіших видів продукції. Доводили завдання з фонду зарплати, впровадження нової техніки, обсягу централізованих капіталовкладень, введення у дію виробничих потужностей і основних фондів (усього вісім показників). Підприємства самостійно визначали продуктивність праці, чисельність працівників, середню заробітну плату, собівартість продукції, структуру управління підприємством тощо. Ефективність діяльності підприємств оцінювали за показниками прибутку та рентабельності;

- посилення економічного стимулювання виробництва. Замість фонду підприємства (33,8% від прибутку до 1965 р.) утворювали три самостійні фонди: розвитку виробництва, матеріального заохочення, соціально-культурних заходів та житлового будівництва;

- удосконалення методології планової роботи: розробка концепції плану, врахування довгострокових прогнозів, перспективне планування, орієнтація на кінцеві результати, комплексність і системність, посилення соціального аспекту планування;

- удосконалення системи методів планування: балансового, економіко-математичного, програмно-цільового.

Головний зміст реформи 1965 р. полягав у поверненні до галузево-територіальної структури управління економікою. Так, у промисловості було вжито такі заходи:

- ліквідовано з 1 січня 1966 р. Вищу раду народного господарства СРСР, республіканські раднаргоспи. Відновлено галузеву систему управління промисловістю через союзні, союзно-республіканські та республіканські галузеві міністерства. За-

галою після завершення перебудови управління в Україні налічувалося 22 союзно-республіканські міністерства і 7 республіканських міністерств;

- централізоване керівництво поєднувалося з розширенням прав і господарської самостійності підприємств. Згідно із Положенням про соціалістичне державне підприємство (жовтень 1965 р.), його діяльність організовувалася на основі народногосподарського плану і господарського розрахунку. Воно мало самостійний баланс і було юридичною особою;

- у результаті цінової реформи збільшилися гуртові ціни (затверджені в 1955 р.), які б забезпечили компенсацію витрат виробництва та отримання прибутку підприємством. Була створена союзно-республіканська система ціноутворення.

Пленум ЦК КПРС, що відбувся у березні 1965 р., визначив такі заходи щодо розвитку сільського господарства:

- введення нової практики заготівель і закупок продукції сільського господарства. Встановлювався твердий план закупок зерна на шість років для всіх колгоспів і радгоспів, районів і областей, для всіх республік;

- скасування порядку щорічних змін цін залежно від урожайності, встановлення додаткової оплати працівникам, які вирощували рис, гречку і просо;

- дозвіл на вільні закупки продукції за сталими цінами понад план. За понадпланові закупки встановлювали надбавку в обсязі 50% від основної закупівельної ціни. Очікувалось, що колгоспи значно розширять зернове виробництво і не буде потреби експортувати хліб. Затвердили надбавки до діючих закупівельних і здавальних цін на молоко і худобу.

У 1950–1960-х рр. народне господарство України розвивалося як складова єдиного народногосподарського комплексу СРСР. У структурі народного господарства республіки відбувався процес формування великих галузевих комплексів. Галузева структура народного господарства України (у національному доході без невиробничої сфери¹) залишалася практично стабільною. Частка промисловості, будівництва і зв'язку відповідала галузевій структурі економічно розвинених країн світу (50, 10 і 5% відповідно). Проте частка сільського господарства дорівнювала майже 30% і перевищувала, наприклад, рівень Франції та ФРН у 2–3 рази.

Формувалися такі галузеві комплекси, як паливно-енергетичний, металургійний, машинобудівний, хімічний, легкої та харчової промисловості, будівельний, військово-промисловий, агропромисловий.

Відбулися кардинальні зміни в науково-технічному розвитку національної економіки. Сформувався науковий потенціал України. Видатки Державного бюджету на науку й освіту в 1960 р. становили 18,2%, у 1970 р. – 21,4%². У період семирічки (1959–1965 рр.) понад 65% від загального приросту промислової продукції було забезпечено шляхом застосування нової техніки.

Розвиток промисловості. Середньорічні темпи розвитку промисловості України були вищі, ніж західноєвропейські. За 1950-ті рр. ввели у дію 1507 підприємств, 1961–1965 рр. – 486, 1966–1970 рр. – 261. У восьмій п'ятирічці (1966–1970 рр.)

¹ Радянська статистика не враховувала невиробничу сферу (сферу послуг).

² Зокрема, на науку в СРСР у 1960 р. спрямовано 2,2% національного доходу.

уперше дві третини приросту промислової продукції було отримано в результаті підвищення продуктивності праці. Відбувалося вирівнювання темпів зростання виробництва засобів виробництва і предметів споживання.

Восьма п'ятирічка, під час якої здійснювали економічну реформу, була найрезультативнішою. В 1967 р. промисловість перевели на нові умови господарювання. Рівень рентабельності становив у середньому 15% до виробничих фондів. Кількість збиткових підприємств зменшилася. Підприємства залишали в своєму розпорядженні майже 42% прибутку (замість 16,5%). Упроваджувалася нова форма постачання – гуртова торгівля засобами виробництва. У галузевій структурі промисловості (за вартістю) переважали галузі групи «А», частка яких в 1970 р. досягла 71%.

У 1958 р. економіка західноукраїнських земель була індустріально аграрною. Продовжувався процес концентрації промислового виробництва. Створювали великі виробничі об'єднання (ВО): перші виникли в легкій промисловості – львівські фірми «Прогрес» і «Світанок». У 1970 р. діяло 104 об'єднання.

Індустріалізація сільського господарства не завершилася. У 1956 р. введено такий показник, як рентабельність, та внутрішньогосподарський розрахунок. Товарність колгоспів дорівнювала 33,2%. Відбувався процес укрупнення та концентрації агропідприємств, розширення державного сектору в аграрній економіці. У 1970 р. кількість колгоспів зменшилася до 9244, а радгоспів збільшилася до 1605, у них працювало понад 1 млн. робітників.

Кредитно-грошові відносини в Україні повністю контролював союзний уряд. З метою зміцнення фінансів і зменшення рівня інфляції, спричиненої додатковою емісією грошей та їх знеціненням, у 1961 р. проведено грошову реформу. Змінено масштаб цін. Гроші, що перебували в обігу, обмінювали на нові у співвідношенні 10 : 1. З 1 січня 1961 р. встановлено золотий вміст рубля – 0,987 412 г чистого золота (ціна 1 г золота дорівнювала 1 руб.). Долар оцінили в розмірі 90 коп. замість 4 руб. Проте купівельна спроможність випущених грошей продовжувала зменшуватися, що означало зниження рівня реальних доходів населення.

Соціальна політика поступово переорієнтовувалася. Збільшено тривалість відпусток у зв'язку з вагітністю і пологами (з 77 до 112 календарних днів), відмінено судову відповідальність працівників за самовільне залишення підприємств і установ та прогул без поважних причин, встановлено 6-годинний робочий день для підлітків від 16 до 18 років. На початку 1960-х рр. відбувався перехід фабрик і заводів на п'ятиденний робочий тиждень з двома вихідними.

У 1956 р. ухвалено Закон про державні пенсії. Встановлено державну систему соціального забезпечення колгоспників. Право на пенсію за старістю мали чоловіки від 65 років (якщо їх стаж роботи був не менший, ніж 25 років), жінки – від 60 років (якщо їх стаж роботи був не менший, ніж 20 років).

Відмінено плату за навчання в старших класах середніх шкіл і вищих навчальних закладах. Для допомоги жінкам-матерям створено школи-інтернати і групи продовженого дня. Фабрики і заводи опікувалися школами безпосередньо, надаючи їм посильну допомогу. В 1950-ті рр. видатки на освіту в СРСР становили 10% від національного доходу, тобто були найвищими в світі, однак пізніше почали зменшуватись.

У 1950–1960-х рр. зберігалися головні ознаки командно-адміністративної планово-розподільної системи управління економікою. Проблема демократизації економічного життя не була вирішена. Господарський механізм не змінився. Реформи не передбачали його радикальної трансформації. Раднаргоспи використовували старі командно-бюрократичні методи, фактично виконували функції міністерств на певній території. Висновки радянської економічної науки 1960-х рр. про потребу поєднання адміністративних й економічних методів, централізованого планування і держрозрахункових методів керування підприємствами не підкріплювалися практикою управління. Обмеження держрозрахункових прав підприємств і об'єднань підривали основи матеріального стимулювання, перешкоджали досягненню задекларованих результатів. Абсолютизація централізованих форм керування та планування економікою супроводжувалася суб'єктивістськими підходами й адмініструванням, незбалансованістю та нестабільністю. Метод управління економікою отримав назву «волютаризм».

13.2.3. Розвиток національної економіки в 1971–1985 рр.

Розгортання сучасної науково-технічної, технологічної та інформаційної революцій, становлення постіндустріальної економіки змінили парадигму економічної стратегії високорозвинених ринкових національних економік. Домінуючими чинниками були інтенсивне та інноваційне підприємництво, радикальна перебудова управління та господарювання, розвиток нових видів бізнесу і його масовості.

В історії радянської економіки 1970-ті рр. – перша половина 1980-х рр., які охопили дев'яту (1971–1975 рр.), десятую (1976–1980 рр.) і одинадцяту (1981–1985 рр.) п'ятирічки, стали періодом нагромадження кризових явищ. Командно-адміністративна система щораз більше гальмувала економічний розвиток. Продовжувався процес індустріалізації, який у науковій літературі отримав назву «надіндустріалізація суспільства».

Для економічної політики було характерне панування командно-адміністративної планово-розподільної системи управління. Офіційно лінія на продовження реформи 1965 р. зберігалася. Оскільки її основні положення повністю не реалізувалися, в 1979–1984 рр. були проведені такі заходи. У плануванні впроваджували систему взаємопов'язаних довгострокових п'ятирічних і річних планів, які мали забезпечити оптимальне поєднання галузевого, територіального і програмного планування. Було розроблено проект Комплексної програми науково-технічного прогресу та його соціально-економічних наслідків на 1976–1990 рр., дослідження проводили за 21 комплексною темою 77 наукових установ України. Почали застосовувати показники нормативно чистої продукції (оптової ціни підприємств із вирахуванням матеріальних витрат), розподілу прибутків за роками п'ятирічки.

У системі господарського управління промисловістю в 1973 р. почався перехід на дво- і триланкову системи: загальносоюзне чи союзно-республіканське міністерство – виробниче або науково-виробниче об'єднання (ВО і НВО). У 1979 р. ухвалено курс на розширення госпрозрахункових прав і можливостей підприємств. Визначили стабільні нормативи відрахувань від прибутку, гарантовані планові пла-

тежі в державний бюджет (раніше їх здійснювали міністерства), нормативний рівень рентабельності (12–15%), нові ціни на продукцію.

Реформу управління агропромисловим комплексом (АПК) проведено в 1982–1983 рр. Створено Міністерство сільського господарства УРСР. Удосконалювалися економічні методи управління. Були введені нові показники, зорієнтовані на остаточні результати та зміцнення госпрозрахунку. Заходи щодо піднесення сільського господарства визначила Продовольча програма СРСР (1982 р.).

В умовах розгортання сучасної науково-технічної, технологічної та інформаційної революції (СНТТІР) економіка України продовжувала розвиватися екстенсивним шляхом. Переважали еволюційні форми технічного прогресу, він майже не впливав на зростання ефективності господарства. Протягом 1970–1985 рр. видатки на розвиток науки залишалися на рівні приблизно 5% від республіканського бюджету, становили 14–15% в загальному обсязі асигнувань на науку, оскільки домінували кошти підприємств та організацій, які зосередили 58% наукових працівників. Чисельність наукових працівників збільшилася за цей період із 129,8 до 210,3 тис. осіб, або в 1,6 разу. Головним типом наукової установи був науково-дослідний інститут (НДІ). У 1984 р. їх налічувалося 449, де працювало майже 100 тис. осіб. Щороку у виробництво впроваджували 15–17 тис. винаходів і приблизно 800 раціоналізаторських пропозицій, освоювали понад 1000 нових видів промислової продукції. Однак механізм розроблення та впровадження наукових досягнень не відповідав вимогам СНТТІР. Визначальні для неї галузі розвивалися повільно. Високотехнологічними залишалися галузі військово-промислового комплексу (ВПК). Середньорічний приріст використаних у виробництві винаходів і раціоналізаторських пропозицій зменшувався: у 1950-ті рр. він становив 14,5%, у 1960-ті – 3%, а в 1970-ті – 1,8%. Оновлення машин і обладнання на діючих підприємствах здійснювали в розмірі всього 2–3% за рік. До середини 1980-х рр. понад половину парку виробничого устаткування була зношеною більше, ніж на 50%. Середній вік основних фондів дорівнював 18,9 року. Продуктивність праці зменшувалася. Частка машин і обладнання у радянському валютному експорті становила близько 3%. Для порівняння, продуктивність праці в СРСР була нижчою, ніж у США: у промисловості – вдвічі, у сільському господарстві – у 5 разів. У США майже кожна п'ята сім'я мала персональний комп'ютер.

Уповільнювалося економічне зростання. Зменшилися середньорічні темпи зростання основних показників національної економіки у 1981–1985 рр., порівняно з 1971–1975 рр. майже вдвічі. Інвестиційну політику характеризує зростання капітальних вкладень в економіку України впродовж 1970–1985 рр. у 1,3 разу. Так, середній термін спорудження машинобудівних підприємств становив 13 років. Питома вага України в загальному обсязі капітальних вкладень СРСР зменшилася з 16,7% у 1965 р. до 14,2% у 1980 р., або на 2,5 пункту.

Для соціально-економічних відносин визначальним було панування соціалістичної власності у таких формах, як загальнонародна (державна), колгоспно-кооперативна, суспільних організацій, особиста. Перші дві були основою радянської економічної системи. Зберігалася тенденція до зростання значення державної власності в усіх сферах господарства. У СРСР на державних підприємствах вироблялося 90% продукції національного доходу.

Промисловість України була переважаючою сферою економіки. Високі темпи зростання зберігали машинобудування, хімічна і нафтохімічна галузі. У галузевій структурі промисловості (за вартістю) змін, характерних для постіндустріальної економіки, не відбулось. Зберігалось виробництво традиційної продукції, відбувалось повільне зростання продукції нових наукомістких галузей СНТТІР.

Гіпертрофований розвиток характерний для ВПК. Витрати на військові потреби становили близько 1/4 ВВП, що перевищувало відповідні показники США та європейських країн. На військовий комплекс працювало майже 80% машинобудування СРСР. Нові технології, які розроблялись у ВПК, через засекреченість не використовували у цивільному виробництві. Мілітаризацію радянської економіки і фінансової системи посилила війна СРСР в Афганістані в 1979–1989 рр. Щорічні витрати на неї оцінювалися в 3–4 млрд. руб.

Сільське господарство розвивалося як складова агропромислового комплексу,¹ його частка в 1985 р. становила 52,9%. Переважала колгоспно-кооперативна форма власності та організації виробництва. Зберігалася тенденція до зменшення кількості колгоспів і збільшення радгоспів. Продовжувався процес індустріалізації сільськогосподарського виробництва: механізації й автоматизації, меліорації та хімізації, концентрації та міжгосподарської кооперації.

За рівнем урожайності зернових СРСР посідав 90-те місце в світі, картоплі – 71-ше. Продовжувалася міграція селян у міста: 4,6 млн. осіб за 1966 – 1985 рр.

У **соціальній структурі економіки України** залишався великий відсоток зайнятих у сільському господарстві – 21,2%, у промисловості та будівництві працювало 38,8% від усіх зайнятих у народному господарстві, у сфері послуг (транспорт, зв'язок, торгівля, охорона здоров'я, освіта тощо) – 48,3%. Чисельність зайнятих у сфері послуг зростала швидше, ніж у промисловості. Частка сільських жителів залишалася на високому рівні – 34% на початок 1986 р.

В історії економіки СРСР і України 1971–1985 рр. були періодом нагромадження кризових явищ. Держава була монополістом економічної та політичної влади. За умови конституційно закріпленої загальнонародної власності 92% власності та понад 70% національного доходу зосереджувалися в руках держави. Персоналіфікатором державної власності була партійно-радянська правляча еліта. З огляду на це економічну систему СРСР називають «державно-номенклатурним соціалізмом».

Панувала командно-адміністративна система управління союзним і республіканським господарствами. Система планово-розподільної економіки, директивного планування не могла забезпечити переважання інтенсивних чинників економічного розвитку. Радикальної перебудови господарського механізму на практиці не здійснено.

Досягнення сучасної науково-технічної, технологічної та інформаційної революції (СНТТІР) впроваджувалися повільно. Радянський Союз техніко-технологічно відстав від економічно розвинених країн Заходу. Економіка розвивалася переважно за рахунок екстенсивних чинників. Будівництво нових і реконструкція діючих підприємств здійснювалися на старій технологічній базі. Рівень зношеності основних фондів був високим, а відновлення їх, зокрема у базових галузях, відбувалось повільно

¹ За радянською статистикою, до агропромислового комплексу належали сільське і лісове господарства, переробні галузі, ремонт техніки, будівництво, торгівля та громадське харчування.

порівняно з іншими республіками. Так, протягом 1970–1985 рр. обсяги інвестицій в основний капітал зросли майже втричі, балансова оцінка основних засобів збільшилася майже в 4 рази, а фондовіддача зменшилася наполовину. Майже 3/4 інвестицій не були пов'язані з реальним приростом ВВП, лише стримували його падіння.

Не відбулося позитивних зрушень у галузевій структурі національного господарства, сфер і галузей. Державний пріоритет надавався галузям групи «А» і виробництву проміжної, а не кінцевої продукції. Економіка була затратною (виробництво заради виробництва), низькоефективною. Промисловість працювала на себе та військові цілі. За рівнем виробництва ВВП на особу СРСР відставав від економічно розвинених країн світу майже в 10 разів. Госпрозрахунок був формальним. Послабилися стимули трудових колективів до інтенсивних методів господарювання та зростання його ефективності, в тому числі шляхом пришвидшення науково-технічного прогресу. Переважала зрівнялівка у заробітній платі. Якість продукції залишалася низькою, у промисловості знак якості мали 15,9% виробів. Збільшувалася тривалість будівництва в середньому до 6–8 років у промисловості, замість 3–4 років за нормативами, зменшувалася фондовіддача.

Незавершеність індустріалізації та низька ефективність сільського господарства ускладнювали збалансований розвиток усього народного господарства. Збільшувались обсяги і дорожчав експорт зерна, що обмежувало можливості імпорту сучасних машин і устаткування.

Зростали збитки від хронічного дефіциту товарів і послуг, випуску продукції, що не мала попиту у населення. Грошові доходи зростали швидше щодо пропозиції товарів і послуг. За рівнем споживання на одну особу СРСР посідав лише 77-ме місце у світі.

Загострилася проблема трудових ресурсів через погіршення демографічної ситуації, недостатнє стимулювання праці, її нерациональне використання, відставання на багатьох підприємствах зростання продуктивності праці від підвищення її оплати. В 1971–1975 рр. чисельність працюючих у національному господарстві збільшилася на 2,2 млн. осіб, за 1981–1985 рр. – лише на 0,5 млн. осіб, або 1,5% від зайнятих, хоча кількість робочих місць збільшилася на 3,4%. Повільно розвивалися галузі сфери послуг, зменшувалася частка капітальних вкладень у ці галузі.

Освоєння нафтових і газових багатств Сибіру в умовах світової енергетичної кризи послаблювали негативні чинники економічного розвитку. За оцінками економістів, СРСР лише в 1970-ті рр. отримав 180 млрд. «нафтодоларів», які були витрачені на воєнні та споживчі потреби. На початку 1980-х рр. вичерпались старі нафтопромисли, погіршилися геологічні умови видобутку. Конкуренція і перехід до енергозберігаючих технологій у світі суттєво вплинули на ціни на енергоносії. Ціна на нафту та валютні надходження зменшилася. Обсяг експортних надходжень у 1983 р. становив 91,4 млрд. дол. США, а в 1985 р. – 86,7 млрд. дол. Для подолання валютної нестачі уряд Радянського Союзу вдавався до зовнішніх позик і використання золотого запасу, який знизився з 2050 т у 1953 р. до 681 т у 1987 р. Зовнішній борг у 1987 р. становив близько 80 млрд. дол. Видатки держбюджету на погашення зовнішньої заборгованості збільшились, а надходження із зовнішніх джерел зменшились. Державний дефіцит покривався за рахунок грошової емісії та зростання внутрішнього боргу країни. Дотації, які досягли 1/5 частини від всіх бюджетних видатків, практично заохочували утриманство і безгосподарність промислових підприємств і колгоспів.

Негативне значення мала «холодна війна». Значна частина створеного національного доходу (30–40%) витрачалася на військові цілі. Економіка СРСР не витримувала збільшення видатків на ВПК. Країни Заходу організовували широкомасштабні кампанії зі зменшення на світовому ринку цін на нафту, обмеження експорту радянського природного газу, що призвело до зменшення надходжень світової валюти. Було заборонено для Радянського Союзу придбання нової продукції та нових технологій, а також ускладнювався процес отримання зарубіжних інвестицій.

Теоретичними засадами радянської економічної науки протягом 60–80-х рр. XX ст. були догми сталінської політичної економії соціалізму: про недоліки будь-яких антагонізмів при соціалізмі; про переваги суспільної форми власності та зближення з колгоспно-кооперативною власністю; про підпорядкування товарно-грошових відносин централізованому директивному плануванню; положення про те, що соціалістичні виробничі відносини відкривають необмежений простір для розвитку продуктивних сил; про єдність індивідуальних, колективних та суспільних інтересів та ін. Ці проблеми відобразились у працях **Д. Валового, О. Короїда, О. Нестеренка, А. Покритана, Г. Лапшиної, Й. Вишневецького** та ін.

Появу праць, які суперечили офіційній марксистській методології, радянська влада та наукова громадськість оцінювали вороже, а вчені піддавались нищівній критиці. До таких праць належать статті **В. Корнієнка** та **Ю. Пахомова**, в яких автори заявили про потребу визнання робочої сили товаром в умовах соціалізму. Вивченням проблем товарно-грошових відносин у цей період продовжували займатися **О. Агафонов, В. Кононенко, Я. Лінійчук, І. Лукінов, В. Рибалкін, І. Ястремський** та ін. Дослідження цих учених започаткували подолання схоластичності «політичної економії соціалізму», намагання відійти від усталених стереотипів і догм. Проте радикальних змін у наукових дослідженнях до початку 80-х рр. XX ст. не відбулося.

Україна в народногосподарському комплексі СРСР. Розвиток економіки колишнього СРСР передбачав максимальну інтеграцію господарств союзних республік у загальносоюзному народногосподарському комплексі, сформованому в 1950–1960-х рр. Його розвиток ґрунтувався на таких засадах: інтернаціоналізація господарського життя СРСР, підвищення рівня спеціалізації та кооперації виробництва; вирівнювання рівнів економічного розвитку радянських республік; централізація планування та управління економікою, розвиток територіально-виробничих комплексів загальносоюзного значення; створення єдиних економічних систем у межах СРСР (єдиної енергетичної системи, загальнодержавної системи нафто- і газопостачання, єдиної мережі видів транспорту, єдиної автоматизованої система зв'язку); розподіл між союзними республіками, економічними регіонами і галузями фінансових, трудових, матеріально-технічних та інших ресурсів.

Україна посідала третє місце (2,7%) в СРСР за територією після РРФСР і Казахської РСР, друге – за чисельністю населення (18,5%).

За темпами економічного зростання Україна перебувала на останніх місцях серед республік СРСР. Так, за темпами зростання національного доходу Українська РСР у восьмій п'ятирічці була на дев'ятому місці, в десятій – на передостанньому. В СРСР національний дохід на особу населення в 1980 р. дорівнював 1740 руб., а в Україні – 1550 руб., або 89% від загальносоюзного рівня.

Економіка України в межах СРСР була відкритою. На підприємствах союзного підпорядкування вироблялося 95% продукції. Функціонувало понад 2 тис. великих підприємств, підпорядкованих загальносоюзним міністерствам і відомствам. За оцінками економістів, 70–80% від загальної кількості промислових виробництв не мали на території України замкнених технологічних циклів. Вони не могли існувати без виробничої кооперації з підприємствами інших республік СРСР. За рахунок поставок із союзних республік Україна забезпечувала 25% від потреб республіканської промисловості, в тому числі лісової та деревообробної – наполовину, машинобудування та легкої промисловості – на 40%. В Україні не розвивалися такі енергомісткі галузі промисловості, як електронна, електротехнічна, комп'ютерна, точне машинобудування.

Сировинні ресурси працювали на загальносоюзні потреби, що призвело до їхнього виснаження. Україна постачала республікам кам'яне вугілля, кокс, залізну руду, природний газ, чавун, сталь, прокат чорних металів, металургійне та гірничо-шахтне обладнання, турбіни, дизелі, електродвигуни, трактори, екскаватори, тепловози, автобуси, автомобілі, цемент, мінеральні добрива, природне каміння, зерно, цукор, кондитерські вироби, консерви, олію та багато іншої продукції. В Україну постачали нафту та нафтопродукти, руди, прокат кольорових металів, верстати, нафтове обладнання, засоби автоматизації, легкові та вантажні автомобілі, вагони, силові трансформатори, електронно-обчислювальні машини, кабель, автомобільні шини, пластмаси, вироби радіопромисловості тощо.

Економічна система СРСР щодо світогосподарських зв'язків була закритою. На СРСР припадало 4% світового експорту, хоча він виробляв 14% чистого світового матеріального продукту. Частка України у зовнішньоекономічних відносинах СРСР становила 20%. Експортну продукцію спрямовували в 123 країни світу, за цінами світового ринку вона оцінювалась у 30 млрд. руб. У 1989 р. у структурі експорту на сировину, матеріали і товари народного споживання припадало 72%, на машини й устаткування – 22%. Суб'єктами міжнародних економічних зв'язків були понад 1400 українських підприємств.

Україна співпрацювала з економічно розвиненими країнами світу. Більш ніж 20 країн (Австрія, Нідерланди, Італія, Норвегія, Франція, Фінляндія, Німеччина, Швейцарія, Швеція, США, Канада, Велика Британія, Японія) одержували з України промислову продукцію і промислову сировину: залізну і марганцеву руду, кокс, прокат чорних металів, графіт, скло, металургійне та гірничошахтне устаткування, штучні алмази, алмазний інструмент, а також цукор, олію, льоноволокно тощо. В Україну Велика Британія постачала різні машини, промислове устаткування, хімічні продукти, вовняні тканини тощо. У ФРН Україна експортувала феросплави, чорні метали, автотранспортні засоби, віконне скло, олію тощо, а звідти імпортувала різні машини і промислове устаткування, прокат чорних металів, хімічну продукцію.

Україна вивозила товари більше, ніж у 50 країн, що розвиваються. У структурі експорту головне місце посідали машини і промислове устаткування. Машини, устаткування, прилади для африканських, азійських і латиноамериканських країн виготовлялися, враховуючи природно-кліматичні умови роботи.

13.3. Спроби реформування соціалістичної економіки в 1985–1991 рр.

На квітневому (1985 р.) Пленумі КПРС під впливом політичних, соціально-економічних, екологічних чинників було визначено економічну політику **пришвидшення соціально-економічного розвитку країни** на основі науково-технічного прогресу. Її основні положення передбачали інтенсифікацію суспільного виробництва на основі НТП, подолання падіння темпів економічного розвитку, докорінну реконструкцію машинобудування, вироблення нового господарського механізму, вдосконалення структури управління господарства. Ця програма була основою плану дванадцятої п'ятирічки (1986–1990).

Реформування господарського механізму було пов'язано з мікроекономічними чинниками – активізацією господарської діяльності підприємств і фізичних осіб. Ухвалено Закон про індивідуальну трудову діяльність (1986), Закон про трудові колективи (1986), однак вони лише загострили проблеми. Трудові колективи здобули право обирати керівників підприємств та організацій, визначати ціну на виготовлені товари та надані послуги. Це призвело до негативних наслідків у керівництві підприємствами, цінових диспропорцій.

Національною трагедією був вибух 26 квітня 1986 р. на Чорнобильській АЕС. Жертвою радіоактивного зараження стали понад 1000 міст і сіл. Було вилучено з господарського обігу майже 190 тис. га землі. Десятки тисяч людей виселили в радіусі 30 км від реактора. Безпосередні збитки оцінюються 8 млрд. руб. (близько 1,5% від національного доходу). Щороку Україна витратила на ліквідацію наслідків аварії понад 800–900 млрд. дол. США, а непрямі видатки за період 1986–1989 рр. становили 25 млрд. дол. На здоров'я мільйонів українців впливали негативні чинники.

У січні 1987 р. піддано критиці адміністративно-командну систему, зроблено висновок про потребу комплексної реформи економічної системи. У червні 1987 р. на Пленумі ЦК КПРС проголошено **Програму радикальної реформи управління економікою**, що передбачала перехід від адміністративних до економічних методів управління. Економічна політика отримала назву «**перебудова**». Було запропоновано модель демократичного або ринкового соціалізму з одночасним формуванням нового політичного мислення та демократизацією політичної системи. Економічне реформування передбачало розширення прав підприємств, запровадження акціонерних, орендних і кооперативних форм господарювання, сімейного підряду в сільському господарстві, розвиток малих і спільних підприємств, реформу фінансово-кредитної системи. Законодавчо це підкріплювалось Законами «Про державне підприємство (об'єднання)» (1987) та «Про кооперацію» (1988).

У процесі реалізації програми скасовано 103 республіканські органи управління. Республіканську ланку управління зменшено наполовину, обласну – на третину. Ліквідовано 14 міністерств і відомств, 83 організації середньої ланки, укрупнено 1500 підприємств, цехів, дільниць. Загалом управлінський апарат зменшено на 80 тис. осіб.

У промисловості введено господарський (комерційний) розрахунок, складовими якого проголосили самофінансування, самоокупність, самоуправління. Підприємства могли реалізовувати продукцію понад державне замовлення, отримали

право на самостійне планування діяльності на основі рекомендованих, а не директивних показників, контрактів з постачальниками та споживачами, державних замовлень. Скасовували дотації збитковим підприємствам, яких налічували 30%, ввели статтю про банкрутство підприємств. У 1989 р. зареєстровано 75 спільних підприємств, у 1990 р. – 156.

Поширювалися орендні відносини та кооперативні форми господарювання. Кількість кооперативів навесні 1989 р. перевищила 99,3 тис. У них було зайнято майже 2 млн. осіб. У 1991 р. цей показник дорівнював більше, ніж 7 млн. осіб, що становило приблизно 15% активного населення. Розвивалося дрібне приватне підприємництво. В 1988 р. індивідуальною трудовою діяльністю, переважно кустарно-ремісничою, було зайнято 734 тис. осіб. У 1990 р. ухвалено Закони «Про акціонерні комерційні товариства», «Про цінні папери», «Про власність», які свідчили про становлення ринкової економіки в СРСР. Наприкінці 1980-х рр. почалася «комп'ютерна революція» – масове поширення імпортних персональних комп'ютерів.

Перебудова у *сільському господарстві* передбачала створення «соціалістичного» фермерства без приватної власності на землю, реформування системи управління, розширення самостійної діяльності колгоспів і радгоспів, запровадження орендних відносин на тривалий термін і розпорядження виробленою продукцією. До літа 1991 р. господарства орендаторів охоплювали лише 2% землі і 3% поголів'я худоби. Виникли нові форми підприємств: агрокомбінати, агрофірми, агрооб'єднання. Розвивалися колективний та сімейний підряди, на які наприкінці 1989 р. перейшли 529 колгоспів і радгоспів.

Наприкінці 1989 р. був зроблений висновок, що реалізувати програму не вдалося. Сформувалася тіньова економіка. За оцінками експертів, її обсяги становили майже 70–90 млрд. руб. щорічно. Організована злочинність створила тотальну систему рекету приватного бізнесу. Нажиті приватними підприємствами у торгово-посередницькій сфері та «тіньовиками» гроші започаткували первісне нагромадження капіталу. Грошові доходи населення збільшилися, життєвий рівень знизився. На кожний карбованець в обігу на початку 1990 р. припадало товарів на 18 коп. Із 989 основних товарів лише 106 регулярно надходили для продажу. Якість товарів погіршилася. Кількість побутової техніки в гарантійних майстернях становила п'яту частину її щорічного виробництва. Розбалансувався споживчий ринок. Зруйнувалася система розподілу продукції через загальносоюзні фонди. Республіка в 1990 р. виконала союзні поставки на м'ясо лише на 69%, а внутрішньореспубліканські – на 92%.

Жовтень 1990 р. – серпень 1991 р. – новий етап перебудови. Економічну програму репрезентували представники радикально-економічних реформ, які обстоювали ліберально-демократичні погляди. Було запропоновано **«програму рішучих заходів»** і проголошено гасло «Ринок у всьому правий», *змістом яких була спроба переходу до регульованої державою ринкової економіки.* Пропонували запозичити досвід «рейганоміки» та «тетчеризму», взяти на озброєння монетаристську модель регулювання економіки країн Заходу. У 1991 р. Раду Міністрів реорганізовано в Кабінет Міністрів, Держагропром України – на Міністерство сільського господарства.

З ухваленням Законів «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» (грудень 1990 р.), «Про власність» (лютий 1991 р.) роз-

почато формування правових основ комунальної власності. Згідно з Постановою Верховної Ради «Про земельну реформу» (грудень 1990 р.) всі землі оголосили об'єктом земельної реформи, їх мали передати у приватну та колективну власність, створити умови для рівноправного розвитку різних форм господарювання, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

Утверджувалися бартерна економіка та «економіка казино», коли зростання не виробничого капіталу, а торговельного, було змістом господарського розвитку. В 1990 р. інфляція становила 25%. У листопаді 1990 р. запроваджено продаж продовольчих і непродовольчих товарів з використанням картки споживача з купонами. У січні 1991 р. розпочато реформу цін. Нові закупівельні та оптові ціни перевищували діючі роздрібні, що призвело до спорожнення полиць у крамницях. Це зумовило зростання інфляції до 9,6% на місяць. У квітні 1991 р. введено нові державні фіксовані, регульовані та вільні роздрібні ціни. До січня 1992 р. ціни збільшилися у 8 разів, що в 1,5 разу перевищувало зростання доходів. За рівнем оплати праці СРСР посідав 157-ме місце в світі.

Погіршувалася екологічна ситуація. Щорічні втрати України становили 15–20% від валового національного прибутку. Зона екологічного лиха охопила понад 15% її території. За кількістю технологічного бруду республіка посідала перше місце в Європі.

Загострилося *фінансове становище*. Дефіцит державного бюджету був найгострішою проблемою макроекономічної політики. До головних причин належали: антиалкогольна кампанія, що зумовила зменшення щорічних надходжень до бюджету на 10 млрд. руб.; зростання заробітної плати (за 1988–1989 рр. удвічі порівняно з 1987 р.), випереджаюче матеріальне виробництво; збільшення на 1/4 соціальних виплат; зменшення ціни на нафту (майже 44% від рівня 1985 р.) і газ, що зумовило за 1985–1990 рр. зменшення доходів від продажу енергоносіїв удвічі; збільшення імпорту машин та устаткування замість товарів народного споживання, а отже, втрати частини податку з обігу, непередбачені витрати на ліквідацію наслідків чорнобильської катастрофи. Дефіцит консолідованого бюджету збільшився з 18 млрд. руб. (1,8% ВВП) до 90 у 1988 р. (9,2% ВВП). Видатки бюджету України становили 25,7% від ВВП; державний борг – 45% від ВВП у 1990 р. Високими темпами збільшувалася грошова маса. Надлишок грошової маси становив 165 млрд. руб.

У 1987 р. почалася перебудова банківської системи СРСР. Створено п'ять спеціалізованих банків: Зовнішекономбанк, Промбудбанк, Агропромбанк, Житло-соцбанк, Ощадбанк. Однак монополія центру в банківській системі залишалася. Зменшили надання позик, у 1990 р. їх кількість дорівнювала 70% від рівня 1985 р., переважали довгострокові. Важливим джерелом платіжних кредитів були грошові вклади населення, що в 1986 р. становили 220 млрд. руб.

Масова атака на командно-адміністративну систему призвела до економічного безвладдя. Незадоволення населення швидко зростало. Водночас перебудова сприяла процесу суверенізації республік та утворенню суверенних держав. Розпочався розпад єдиного економічного та політичного простору СРСР. У 1988–1990 рр. він набув форми «параду суверенітетів», тобто розширення повноважень союзних республік, проголошення верховенства власних пріоритетів і законів над союзними,

ігнорування розпоряджень центру, в тому числі про перерахування податків, і самостійного пошуку шляхів виходу із кризи.

16 липня 1990 р. Верховна Рада УРСР ухвалила Декларацію про державний суверенітет України, що є базовим нормативно-правовим актом проголошення економічної самостійності України. Закон «Про економічну самостійність України» (серпень 1990 р.) і Програма переходу до ринкової економіки (листопад 1990 р.) визначили засади економічного суверенітету України: власність народу республіки на національне багатство і національний дохід, різноманітність і рівноправність різних форм власності, господарська самостійність і свобода підприємництва, введення національної грошової одиниці, організація фінансово-бюджетної та грошово-кредитної систем, захищеність внутрішнього ринку, створення національної митниці. У червні 1991 р. вирішено встановити республіканську юрисдикцію над усіма підприємствами України. **24 серпня 1991 р. Верховна Рада ухвалила Акт проголошення незалежності України, що був підтверджений референдумом 1 грудня 1991 р.** 7–8 грудня 1991 р. лідери Росії, України і Білорусі (країн-засновників СРСР) оголосили про призупинення дії Союзного договору 1922 р. і створення Співдружності незалежних держав (СНД). СРСР перестав існувати.

Перебудова послабила основи командно-адміністративної системи, створила базу для подальшого розвитку ринкової економіки. Країни Центральної та Східної Європи отримали змогу здійснити економічні реформи.

Наприкінці 80-х рр. XX ст. було визнано кризовий стан радянської економічної науки і заявлено про подолання догматизму в політичній економії соціалізму. У 1987 р. на цю тематику В. Черняк опублікував статтю, яка сприяла похваленню наукової думки у цей період. Багато теоретичних положень переосмислено у працях **Ю. Пахомова, А. Чухно, В. Логвиненка, О. Гоша, В. Ворони, Л. Канищенка** та ін. Однак до початку 1990-х рр. економічна наука все ще перебувала «у полоні» марксистських догм. І лише із здобуттям Україною незалежності почалося відродження радянської економічної науки на загальноцивілізаційних засадах. Воно розпочалося з перегляду існуючих її теоретико-методологічних основ, осмислення зарубіжних моделей економічного розвитку з метою вивчення можливостей впровадження цих моделей у вітчизняну економіку.

Навчальний тренінг

Основні поняття: політика «воєнного комунізму», продрозкладка, нова економічна політика (НЕП), натуральний податок, трести, індустріалізація економіки, колективізація сільського господарства, геноцид українського народу, голодомор, командно-адміністративна система управління, директивне планування, політична «відлига», економічна політика «перебудови».

Контрольні запитання і завдання

1. Як вплинула Перша світова війна на економічний розвиток Східної та Західної України?
2. Охарактеризуйте основні напрями економічної політики національно-демократичних урядів України (1917–1920). Чому не було досягнуто стабілізації економічного розвитку?
3. Проаналізуйте рівень індустріалізації сфер і галузей господарства західноукраїнських земель у 192–1930-ті рр.

4. Які процеси характеризують перехідний період від ринкової до соціалістичної економіки (1917–1937)?
5. Визначте причини переходу від політики воєнного комунізму до нової економічної політики (НЕП).
6. З'ясуйте ознаки командно-адміністративної системи управління народним господарством.
7. Простежте процес формування індустріально-аграрної економіки в Україні.
8. Які явища властиві для розвитку соціалістичної економіки?
9. Які проблеми були розглянуті на березневому (1965 р.) Пленумі ЦК КПРС?
10. Визначте зміст економічної реформи 1965 р.
11. Розкрийте зміст, етапи реалізації економічної політики перебудови. Які факти свідчать про спроби запровадження ринкових відносин у національну економіку України?
12. Охарактеризуйте погляди економістів України на проблеми соціалістичних перетворень.

Навчальні завдання для самостійної роботи

Проаналізуйте зміст та значення економічної реформи 1965 р., спрямованої на вдосконалення системи управління народним господарством України.

Тестові завдання

Тест 1. Зміст політики «воєнного комунізму» полягає у впровадженні:

- а) продрозкладки;
- б) натурального податку;
- в) натуральної ренти;
- г) грошової ренти.

Тест 2. Економічна реформа 1965 р. була спрямована на:

- а) колективізацію сільського господарства;
- б) удосконалення системи планування та управління народним господарством;
- в) посилення централізованого планування;
- г) індустріалізацію економіки.

Рекомендована література

1. Гринчуцький В. І. Промислові трести України в 20-ті рр. / В. І. Гринчуцький. – К., 1997.
2. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 2 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.]; НАН України ; Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
3. Історія народного господарства Української РСР : у 3 т. і 4-ох кн. Т. 2–3. – К., 1984, 1986.
4. Злупко С. М. Економічна історія України : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К., 2006.
5. Лортикян Э. Л. История экономики и экономической мысли Украины: Эволюция рыночной экономики / Э. Л. Лортикян. – Х. : Консум, 2004.
6. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / [Л. П. Горкіна, С. О. Біла, В. В. Небрат та ін.]; за ред. Л. П. Горкіної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010.
7. Родіонова Л. Українське товариство «Сільський господар». 1899–1944. Історія. Досвід / Л. Родіонова. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2000.
8. Родіонова Л. А. Економічна історія : навч. посіб. / Л. А. Родіонова. – Тернопіль : Посібники та підручники, 2007.
9. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.

ЧАСТИНА ІІІ

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ. ПОШУК ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

- ▶ *ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ
У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(90-ТІ РР. ХХ СТ. – ПОЧАТОК ХХІ СТ.)*
- ▶ *ЕКОНОМІКА НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ*

Розділ 14

ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (90-ТІ РР. ХХ СТ. – ПОЧАТОК ХХІ СТ.)

14.1. Глобалізація та інформаційне суспільство.

14.2. Домінантні напрями розвитку сучасної економічної теорії.

14.1. Глобалізація та інформаційне суспільство

14.1.1. Глобалізація як панівна тенденція сучасного періоду розвитку економіки та суспільства

Близько трьох останніх десятиліть поспіль панівною тенденцією розвитку економіки та суспільства вважається глобалізація. Термін **«глобалізація»**¹ запропонував у 1983 р. американський дослідник **Теодор Левітт** (1925–2006) для характеристики процесу поширення бізнесу та діяльності провідних компаній у межах усього світу, виникнення ринків, на яких здійснюється купівля-продаж стандартизованої у світових масштабах продукції. Термін дуже швидко набув популярності як наукова категорія при описі значно ширшого кола явищ, ніж передбачав Т. Левітт. Зокрема, разом із поширенням інформаційних технологій, інтенсифікацією культурних та господарських зв'язків, а також туристичних потоків, після глобалізації бізнесу, ринків та економіки почала розвиватися глобалізація суспільного життя.

Виникнення цього терміна всередині 1980-х рр. пояснюється розгортанням процесів, які є фундаментальними передумовами для розвитку глобалізації:

- **лібералізація міжнародної фінансової діяльності та дерегуляція у фінансово-банківському секторі.** Відхід від кейнсіанської макроекономічної парадигми та вихід із системи фіксованих валютних курсів Бреттон-Вудського періоду ознаменувались масштабними реформами фінансового сектору. Жорстке регулювання потоків капіталу було зайвим в умовах плаваючих курсів та посилення монетаристського ухилу в монетарній політиці. *Регулюючу роль у сфері спрямування масштаб-*

¹ Levitt T. Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – P. 92–102.

них кредитів та інвестицій замість держави почав відігравати фінансовий сектор, що функціонує на ринкових засадах. Невипадково, що дерегуляція фінансово-банківської діяльності здійснювалась разом із лібералізацією міжнародних операцій з капіталом. Реформи розпочали США наприкінці 1970-х рр., у 1982 р. про масштабні реформи фінансового сектору оголосила Велика Британія. Пізніше це стало загальним напрямом розвитку розвинених країн. Протягом 1990-х рр. процес практично завершився у розвинених країнах і продовжився у країнах з ринками, що виникають;

• **лібералізація міжнародної торгівлі.** Процес лібералізації торгівлі у світі відновився в 1944 р. з часу підписання Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), що пізніше сприяло заснуванню Світової організації торгівлі (СОТ). *Процес торговельної інтеграції*, який був перерваний унаслідок світових війн та автаркічних ухилів у міжнародній політиці 1930-х рр., знову розглядався як *локомотив економічного зростання та розвитку*. Відбувалися колективні раундові переговори про зниження імпорتنих мит, обмеження застосування кількісних обмежень (квот) та нетарифних бар'єрів для потоків товарів. Це пояснюється як загальною тенденцією до лібералізації підприємницької діяльності в межах неоліберального напрямку в політиці провідних країн світу, так і стартом програм структурної адаптації економіки, які почали реалізовуватись багатьма країнами, що розвиваються, разом з МВФ. Лібералізація торгівлі (загальне зниження імпорتنих та експортних мит сукупно з мінімізацією варіації граничних митних ставок) була важливим блоком у загальній архітектоніці цих програм. Невипадково, що в сукупності *зовнішньоторговельна лібералізація в розвинених країнах та багатьох країнах, що розвиваються, сприяла формуванню глобально інтегрованих ринків*. Фінансова лібералізація виявилась доречною, оскільки забезпечила підтримку розвитку світової системи торгівлі, чим також сприяла інтенсифікації глобальних торговельних взаємин;

• **зміна ставлення до залучення капіталу ззовні у країнах «третього світу».** В 1960–1970-х рр. багато країн, що розвиваються, покладались на стратегії імпортозаміщення, зовнішньоторговельного протекціонізму та масштабного залучення капіталу закордоном для реалізації програм з розвитку національних економік. Більшість із них досягла значних успіхів у підвищенні рівня індустріалізації, однак загалом така політика виявилась не настільки продуктивною, як того очікували економісти, що сповідували кейнсіанську ідеологію або представляли лівий політичний спектр. Макроекономічний вимір таких стратегій демонструє проблеми у сфері інфляції, бюджетних дефіцитів, зростання зовнішніх боргів. Нафтові шоки у 1973–1974 і 1979–1980 рр., підвищення світових відсоткових ставок за кредити (до 6%) у результаті переходу провідних центральних банків світу до антиінфляційної політики призвели до боргової кризи країн, що розвиваються, та масштабної світової боргової кризи. 1982 р. був особливим для міжнародної економіки, оскільки на нього припав пік загострення кризи міжнародної ліквідності. *Відбулася переорієнтація з політики імпортозаміщення та експортоорієнтованої конкурентної економіки до залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ)*. Якщо до кризи міжнародної ліквідності у структурі припливу капіталів у країни з ринками, що виникають, домінували офіційні потоки та банківське кредитування, то після структурних реформ 1980-х рр., лібералізації доступу іноземних інвесторів на внутрішні ринки ситуація

почала змінюватись. Приплив прямих іноземних інвестицій якісно оновив структуру економіки багатьох країн, що розвиваються, інтегруючи їх у глобальні торговельні потоки та виробничі мережі, закладаючи основи для майбутньої глобальної інтеграції ринків товарів, капіталів та робочої сили;

- **поширення інформаційних технологій.** Якщо на середину 1970-х рр. припадає науковий прорив у сфері комп'ютерних та загалом інформаційних технологій (зокрема, перший персональний комп'ютер у 1975 р. створила фірма «Apple»), то у 1980-х рр. розпочалось їх масове впровадження в господарську діяльність. *Інформаційний фактор* (комп'ютери, комп'ютерні технології, телекомунікації) *був важливою складовою глобальної інтеграції, підсилюючи процеси фінансової та торговельної лібералізації.* Інформаційні технології створили передумови для виникнення нових ринків для нових товарів, а також нові форми господарських зв'язків. Вони забезпечили загальне підвищення управління складними процесами, що зумовлено тенденціями до інтеграції ринків товарів та капіталів, а також вимагали розширення ринків й забезпечення позитивного ефекту масштабу, завдяки чому здешевлювались і ставали ще більш доступними;

- **зростає значення закордонної діяльності транснаціональних корпорацій,** обороти яких мають світове значення. На початку XXI ст. валова продукція іноземних філій ТНК у світовому ВВП збільшилася до 10%. Розширення ринків та неоднорідність у факторному забезпеченні країн разом із відмінностями в технологічному розвитку сприяли трансформації моделей бізнес-поведінки. Унаслідок цього *внутрішньофірмові торгівля, інвестиції та виробнича кооперація витіснили прості схеми експортно-імпоротної діяльності.* Почало зростати значення внутрішньосекторної торгівлі як відображення складних схем поглиблення диференціації виробництва та споживання, що природно сприяло транскордонним операціям корпорацій та появи їхньої орієнтації на ринку по всьому світу, замість конкретно локалізованого ринку.

Розвиткові глобалізації сприяли зміни у міжнародній політиці. Позитивний досвід Європи щодо регіональної інтеграції підвищив інтерес до цього процесу в Північній та Латинській Америці, Азії та Близькому Сході і торкнувся Африки. Невід'ємною складовою регіональної інтеграції було зниження торговельних обмежень та лібералізації операцій з капіталом. Регіональна інтеграція – процес, що підсилює загальні тенденції у сфері розвитку глобалізації або виступив її найбільш концентрованим вираження тільки в обмежених просторових масштабах. Відхід Китаю, Індії та низки інших країн, що розвиваються, в Азії, Латинській Америці та Африці від ідей автаркії та державного керівництва економікою створив передумови для розширення зони актуальності принципів ринкової економіки. З падінням Берлінської стіни, крахом комуністичних режимів у Східній Європі, розвалом СРСР та ринкової трансформації країн Центрально-Східної Європи і нових незалежних держав поширення ринкової моделі економіки набуло завершеного глобального вигляду. Завдяки цьому створились передумови формування справжнього світового поля ринкових відносин, які сукупно із лібералізацією торгівлі та поступовою дерегуляцією у фінансовому секторі забезпечили втягнення усіх регіонів світу в глобальні торговельні та фінансові потоки, міграцію робочої сили і трансфер технологій.

Змістова складова поняття глобалізації охоплює сукупність явищ, які разом демонструють складність процесу глобалізації та неможливість зведення його до певного одноаспектного висвітлення.

По-перше, **глобалізація передбачає інтенсифікацію транскордонних господарських операцій, які переростають у стійкі економічні взаємини між різними країнами чи територіями.** Більше того, у міру трансформації глобального бізнесу та появи глобальних компаній, ланцюг створення вартості яких не прив'язаний до локалізованого простору, транскордонні операції можуть мати характер реалізації внутрішніх бізнесових рішень глобальних корпорацій. *Це означає, що поряд з інтенсифікацією економічних зв'язків між країнами зростає значення і внутрішньофірмових операцій у глобальних масштабах.*

По-друге, **глобалізація супроводжується наростаючою відкритістю економік світу потокам товарів та капіталів.** Лібералізація торгівлі та потоків капіталу призводить до того, що внаслідок дії ринкового механізму розміщення ресурсів у масштабах світу співвідношення між часткою експортно-імпоротної діяльності та операцій з капіталом у ВВП зростає. Більш відкриті економіки стають як передумовою посилення глобалізації, так і базовою формою функціонування глобального ринку як цілісних макро- та мікроекономічних структур. Продовженням феномена відкритості економік є зростання мобільності виробничих факторів. Без мобільності капіталів глобалізація була б неможлива, а без мобільності праці глобалізація була б неповна.

По-третє, **зростання транскордонних операцій та відкритості економік призводить до посилення процесу інтеграції ринків і формування єдиного глобального ринку, який не має чітких меж і не може бути окреслений за допомогою мапи.** Звичайно, елементи політичного поділу світу та культурні відмінності ще тривалий час зберігатимуть актуальність щодо визначення специфічних рис окремих ринків. Однак поява глобально інтегрованих ринків є якісною структурною трансформацією, що потребує інших підходів у сфері макроекономічної політики та реалізації конкурентних стратегій. Формування єдиного глобального ринку товарів та капіталів посилює інтеграційні зв'язки між країнами. Дуже часто, як у випадку з інституціоналізованими та політично формалізованими інтеграційними об'єднаннями, за інтеграцією між країнами відбувається інтеграція ринків. Однак виникнення глобального ринку як континууму передбачає, що окремі локальні подібності не мають важливого значення для загального процесу інтеграції.

Разом з інтеграцією ринків та зростанням відкритості економік підвищується роль конкуренції. Конкуренція в глобальних умовах отримує особливі можливості, долаючи обмеження національних кордонів та переростаючи у надекономічну силу, яка визначає не тільки конкуренцію фірм, а й конкуренцію форм господарювання, моделей управління і політики, соціальних ієрархій, політичних та суспільних інститутів тощо. В умовах глобалізації конкуренція – це не змагання між виробниками за кращий збут товару, а конкуренція систем, які відображають сукупність соціально-економічних процесів, оптимізованих та адаптованих для виживання в умовах глобальної орієнтації.

По-четверте, **з інтеграцією ринків пов'язана поява тенденції до посилення взаємозалежності між різними країнами.** Зростає значення ефектів переливу, які передбачають відчутність наслідків подій в одній з країн для іншої чи ряду

інших. Взаємозалежність демонструє неминучі наслідки формування щодо цілісного світу. Однак мірою експансії глобалізації на заміну взаємозалежності приходить поява феномена глобальноцентризму. *Глобальноцентризм – формування певних глобальних тенденцій розвитку чи поведінки окремих економічних змінних, які не залежать від подій в окремій країні, а репрезентують розвиток глобальної економіки як системи.* Глобально-центризм є більш високим ступенем розвитку глобалізації, порівняно з глобальною взаємозалежністю, однак його досягнення неминуче передбачало проходження фази посилення взаємозалежності у світі.

По-п'яте, *глобалізацію характеризує тенденція до конвергенції, тобто зближення ознак багатоманітних форм і стереотипів економічного та соціального життя.* Конвергенція є наслідком інтенсивного торговельного обміну та мобільності населення світу, виникнення глобально інтегрованих ринків та конкуренції між фірмами, країнами чи взагалі соціально-економічними структурами та інститутами. *Конвергенція не передбачає остаточної асиміляції; вона акцентує на потребі зближення функціональних складових бізнесової діяльності і суспільних комунікацій, цілей та інструментів політики й стереотипів соціального реагування для формування ефективних моделей поведінки у глобальному просторі, в якому переважають ринкові сили та конкуренція.*

Кількісну оцінку процесів глобалізації характеризують показники відкритості економіки та закордонної діяльності:

- торговельна відкритість (співвідношення між показником експорту до ВВП країни або сумарним показником експорту й імпорту, поділеним на 2, до ВВП країни);
- фінансова відкритість (рівень лібералізації транскордонних операцій з капіталом та співвідношення між валовими потоками приватного капіталу до ВВП країни);
- експансія валових вимог та зобов'язань (співвідношення між валовими зовнішніми вимогами та зобов'язаннями країни до ВВП країни).

Зміни в основних показниках, що характеризують процес глобалізації за останні 30 років, подано в табл. 14.1.

Таблиця 14.1

Глобалізація: емпіричний вимір

Показник	1980 р.	2006 р.
Торівля товарами та послугами щодо світового ВВП, %	42,1	62,1
ПІІ щодо світового ВВП, %	6,5	31,8
Банківські вимоги до закордону щодо світового ВВП, %	10,0	48,0
Кількість хвилин транскордонних телефонних розмов на одну людину*	7,3	28,8
Чисельність закордонних робітників, млн. осіб**	78	191
Частка закордонних робітників у населенні світу, %**	2,4	3,0

Примітка: * дані за 1991 та 2006 р. відповідно; ** дані за 1965 та 2005 р. Джерело: Globalization: A Brief Overview // International Monetary Fund Issue Brief. – 2008. – May (Issue 02/08). – P. 2.

Дані таблиці засвідчують неоднорідність структурного виміру глобалізації: інтеграція ринків праці ще суттєво відстає від рівня торговельної та фінансової інтеграції;

глобальна торгівля розвивається швидше, ніж зростає глобальний ВВП, однак вона суттєво відстає від стрибкоподібного зростання мобільності капіталів та нарощування транскордонних фінансових операцій. Такі диспропорції мають об'єктивний характер і не завжди свідчать на користь того, що глобалізація є асиметричною.

Глобалізація не однорідна для всього світу. Одні країни та регіони більше втягнуті в цей процес, інші – менше. Насамперед це пов'язано з рівнем розвитку країни, її здатністю до технологічних інновацій, досвідом здійснення транскордонної діяльності. Невипадково, що розвинені країни є лідерами глобальної інтеграції, тоді як найбільш розвинені країни продовжують перебувати в її ар'єргарді. Втім регіональний вимір процесів нарощування торговельної та фінансової відкритості також свідчить про суттєві зміни за останні десятиліття, які демонструють неухильне зростаюче значення транскордонних потоків товарів і капіталів. *Рівень торговельної та фінансової відкритості у регіонах світу істотно змінився за останній час (табл. 14.2).*

Таблиця 14.2

Торговельна та фінансова відкритість у регіонах світу

Регіони світу	Торгівля товарами та послугами, % регіонального ВВП		Валові транскордонні вигоди та зобов'язання, % регіонального ВВП	
	1991	2006	1991	2006
Африка, південніше Сахари	50	75	80	130
Центрально-Східна Європа та СНД*	60	80	90	150
Азія	70	95	230	370
Близький Схід та Північна Африка	70	90	170	190
Латинська Америка	28	40	80	120
Розвинені країни	37	45	120	400

* Примітка: дані з фінансової відкритості за 1995 та 2006 р. відповідно. Джерело: Globalization: A Brief Overview // International Monetary Fund Issue Brief. – 2008. – May (Issue 02/08). – P. 3–4.

Унаслідок глобальної інтеграції, що триває, в економіці формується низка принципових структурних зрушень, які відображають функціонування глобальної економіки як цілісної системи.

Інтеграція ринків товарів та капіталів призводить до формування глобального ділового циклу. Основні тренди динаміки ВВП визначаються глобальними факторами. Технологічні зрушення, інновації та збут у масштабах усього світу, мобільність праці та капіталу формують поведінку глобальної пропозиції. Інтегрований фінансовий сектор і макроекономічна політика провідних країн створюють рамкові умови динаміки глобального попиту. Завдяки цьому тренд національного випуску набагато більше підпорядковується закономірностям розгортання глобального попиту і пропозиції.

Рівень національної інфляції відчутніше залежить від глобальних умов попиту та поведінки цін на світових товарних ринках. Ринки енергетичних ресурсів, металів та продовольства найчутливіші до зрушень у глобальному попиті та глобальній кон'юктурі. Особлива чутливість національної інфляції до поведінки світових цін на енергоресурси та продовольство свідчить про те, наскільки ціни всередині

країни можуть бути залежними від глобальної ситуації. Аналогічно макроекономічна ситуація у країнах-експортерах енергоресурсів та продовольства, внутрішня інфляція також підпорядковуються подібним законам. Внутрішній попит, що пов'язаний із доходами, отриманими на глобальних ринках, спричинює зростання цін.

Рівновага на глобальних ринках визначає поведінку цін та процентних ставок загалом для світу. Варіації в цінах у країнах визначаються дуже часто не стільки національними умовами, скільки характером розміщення логістичних центрів. Аналогічно з появою глобальних компаній, діяльність яких репрезентує практично всі сектори економіки, структура процентних ставок набагато більше відображає закономірності динаміки розвитку того чи іншого сектору глобальної економіки загалом, ніж суверенний рейтинг країни, де розміщений центральний офіс глобальної компанії.

Платіжні баланси демонструють неухильну тенденцію до перебування у стані тривалої нерівноваги. Можливості підтримання нерівноважних платіжних позицій напряму впливають з факту підвищення мобільності капіталів і спроможності фінансової системи забезпечувати транскордонну циркуляцію вимог та зобов'язань. З макроекономічного погляду тривале нагромадження нерівноваги платіжних балансів означає, що дефіцитна економіка стикається з перевищенням споживання над доходами, у такий спосіб збільшуючи попит на товари та послуги закордону. Однак цьому протистоїть зростання зобов'язань країни перед закордоном. У інших країн з'являються фінансові вимоги до країни у вигляді прямого іноземного інвестування, придбання акцій чи облігацій, вкладання коштів у активи фінансових компаній тощо. Дефіцитна економіка, підтримуючи обсяги споживання на рівні, що перевищує дохід, стає імпортером капіталу, або чистим боржником (її валові зобов'язання перевищують валові вимоги). Профіцитна економіка перебуває у протилежній позиції. Вона, маючи можливість виробляти більше, ніж споживає, стає експортером капіталу (чистим кредитором), тобто профіциту поточного рахунка платіжного балансу протистоїть збільшення вимог до закордону.

Надійність функціонування процесу обміну вимогами залежить від характеру фінансової системи. Інакше слід очікувати досить швидкої корекції платіжних контрпозицій завдяки механізму номінальних змін у вигляді валютного курсу та інфляції. Саме фінансова система забезпечує акцент вимог і зобов'язань, трансформуючи їх у активи та пасиви фінансових інститутів. Після 1985 р. глобальна фінансова система розвивалась у напрямі підвищення можливостей до обслуговування транскордонних операцій, іншим аспектом чого було підтримання тривалої нерівноваги платіжних балансів. Якщо раніше макроекономічний баланс сприймався належним за відносно нульового сальдо платіжного балансу, то на сьогодні співвідношення поточного рахунка до ВВП на рівні 3% вважається прийнятною макроекономічною пропорцією. З іншого боку, глобальне зниження інфляції та певні ендогенні фактори глобальної дезінфляції дають змогу профіцитним країнам підтримувати досить довго платіжну нерівновагу. Нагромадження зовнішніх вимог, зокрема валютних резервів, вже не так швидко призводить до пришвидшення внутрішньої інфляції та корекції профіциту поточного рахунка, як це було десятиліття тому. Головне, щоб нагромадження вимог і зобов'язань не супроводжувалось погіршенням фінансового стану фінансових інститутів і не заохочувало надмірно експансивну макроеконо-

мічну політику. Інакше кризова форма корекції платіжних дефіцитів та прискорення інфляції у профіцитних країнах будуть неминучими.

Посилення глобальної конкуренції і зближення технологічних рівнів розвитку суттєво ускладнюють модель виробничих зв'язків і ланцюгів створення вартості. Якщо раніше рух капіталу і товарів демонстрував різницю у факторній забезпеченості країни, то нині на перший план виходять процеси фрагментації глобального виробництва та споживання. Транскордонні зв'язки формуються за принципом оптимальної спеціалізації окремих модулів. Невипадково, що вивезення капіталу та створення виробництв закордоном змінюються аутсорсингом і наближенням складальних виробництв до міського ринку. Такі зрушення демонструють формування глобальних фінансових, виробничих чи технологічних мереж, які не мають чіткої прив'язки до конкретної території, а функціонують у глобальному просторі як автономні та цілісні одиниці. Мобільність капіталів та технологічні можливості дають змогу швидко здійснити реалокацію елементів мережі, іншим боком чого може виступати вплив капіталів, безробіття та застій в окремих територіях і бурхливий розвиток інших територій. Такі явища породжують ускладнення конкуренції та розширення діапазону конкурентної поведінки. Конкурують не тільки виробники, але й території, країни, моделі суспільної організації, соціальних ієрархій та інститутів тощо.

Глобалізація сприяє руйнації традиційного поділу світу за принципом «центр-периферія». Якщо раніше контури такого поділу стосувались напряму руху потоків капіталу, рівня технологічного розвитку та інтеграції зі світовою економікою, то сьогодні формується модель відносного домінування країн у певних сферах. Так, розвинуті країни можуть ще тривалий час зберігати лідерство у сфері продукування високих технологій, однак країни з ринками, що виникають, можуть справляти потужний вплив на динаміку глобальної ліквідності тощо.

14.1.2. Актуальні глобальні проблеми сучасності

Глобалізація створює безпрецедентні можливості для багатьох країн. Виробники отримують доступ до глобальних ринків збуту. Споживачі отримують вигоду від посилення глобальної конкуренції. Країни, стикаючись з проблемою потенційних швидких впливів капіталу, схильні проводити здорову макроекономічну політику та здійснювати інституціональне будівництво, спрямоване на підвищення ефективності функціонування ринкового механізму (гарантування права приватної власності, захист інтересів дрібних акціонерів, судовий захист виконання контрактів, чіткі процедури банкрутства, захист прав кредиторів, вільне ціноутворення, запобігання монополізму, реформування природних монополій шляхом послаблення державного впливу на ціноутворення у стратегічних чи інфраструктурних секторах тощо). Суспільство отримує широкі можливості щодо вибору конкурентних моделей організації та управління. Індивідам відкривається шлях до здобуття освіти в різних куточках світу. Поширення Інтернету та утворення мережових зв'язків формують суспільні спільноти за принципом єдності інтересів, здатності до комунікації та обміну інформацією. Праця стає дедалі більш творчою та незалежною від групового оточення (хоча дуже багато соціологів у цьому вбачає серйозну небезпеку).

Реалізація загальних позитивних наслідків глобалізації з метою розвитку економіки, суспільства та технологічного поступу вимагає активної роботи із структурного реформування економіки та ведення належної економічної політики. *Тільки з певного рівня нагромаджених позитивних структурних зрушень глобалізація починає давати відповідні результати для окремої країни.* Без таких змін країни ризикують опинитись за межами глобалізації, тим самим прирікаючи себе на технологічне відставання, стагнацію та соціальну дезорієнтацію. З іншого боку, реалізація структурних реформ з метою подолання викликів глобалізації та створення належного підґрунтя для сприйняття позитивів, які вона привносить, дуже часто супроводжується гострими соціальними конфліктами та руйнацією традиційних суспільних інститутів, які не витримують конкуренції або ж виявляються неспроможними сприймати інновації, гнучко адаптуючись до швидких змін.

Глобалізація породжує проблеми, які актуальні для всього людства. Незважаючи на рекордні темпи економічного зростання глобальної економіки і насамперед країн з ринками, що виникають, за період з кінця 1990-х рр. до початку фінансової кризи 2008 р., **невирішеною залишається проблема бідності.** За даними Звіту про людський розвиток Організації Об'єднаних Націй, в світі близько 1 млрд. людей виживають на менш ніж 1 дол. на день і близько 2,6 млрд. людей – на менш ніж 2 дол. на день. Проблема бідності демонструє як перебування значної частини населення світу на межі фізіологічного виживання, так і неспроможність такого населення активно брати участь в економічному розвитку. Глобалізація зупиняється на кордоні бідності, а остання породжує соціальні та етнічні конфлікти, антигуманне поширення військових дій за перерозподіл ресурсів, призводячи до значного напруження у міжнародній політиці. Причини бідності можуть бути різними – від рівня суспільного розвитку до боргового тягаря, від традиційного господарського укладу до ментального несприйняття інновацій, від перманентних воєн та міжетнічних конфліктів до браку демократичних інститутів визначення напрямів розвитку та контролю економічної політики. Однак саме із бідністю пов'язуються неспроможність забезпечення технологічного прогресу, поширення інновацій та рівноправного включення найбідніших країн в координати глобальної торгівлі.

Асиметрична динаміка населення відображає інший вимір проблеми бідності. Найбідніші країни, як правило, стикаються з гіпершвидким приростом населення. Беручи до уваги низький рівень продуктивності праці в аграрному секторі, це призводить до **виникнення глобальної продовольчої кризи**, коли цілі регіони найбідніших країн неспроможні забезпечити споживання населення в межах необхідних калорій. Це призводить до появи різного роду спекуляцій з приводу необхідності модернізації глобального сільськогосподарського сектору на основі генної інженерії та нових технологій захисту рослин. Спекулятивний характер таких підходів пов'язується з тим, що традиційні техніки та технології сільського господарства визнаються неефективними, не беручи до уваги необхідність розвитку аграрної інфраструктури та доступу до дешевих фінансових ресурсів малих виробників. Тоді як пропагування новітніх технологій та їх швидке поширення ставить глобальну пропозицію продовольства в залежність від компаній-розробників таких технологій, які, захищаючись авторськими правами та інтелектуальною власністю на винаходи та патенти, спроможні пере-

розподіляти прибутки не на користь виробника сільськогосподарської продукції, а на власну користь. Можливості для застосування генних технологій не були б такими ризиковими, якби вони спирались на вільний доступ до відповідних ресурсів, а не падали під захист прав окремих фірм на певні види модифікованих рослин. Ця проблема особливо актуальна, якщо брати до уваги свідомі втручання в регенераційну структуру сільськогосподарської продукції. Іншим виміром глобальної продовольчої проблеми є швидке скорочення придатних для сільського господарства площ угідь. Зростає значення середнього класу в таких країнах, як Китай та Індія, також змінює глобальну рівновагу на ринку аграрної продукції, підвищуючи ризики її недоспоживання у найбільш бідніших країнах в зв'язку з утворенням високих цін.

Розвинуті країни стикаються з проблемою швидкого старіння населення. Це пов'язано зі стагнуючою народжуваністю та підвищенням стандартів життя, що продовжує його середню тривалість. Старіння населення загострює проблему довгострокової факторної забезпеченості виробництва та руйнує фінансові основи соціального страхування. З іншого боку, це штовхає розвинуті країни у бік інтенсифікації застосування технологій, що замінюють працю, тим самим поглиблюючи розрив у рівнях технологічного розвитку між заможними країнами та найбільш бідними.

Відмінності в технологічному розвитку та ступені інтеграції з глобальною економікою, як ніколи, загострюють проблему нерівномірного розподілу доходів між заможними та найбільш бідними країнами. Табл. 14.3 демонструє той факт, що чим більш розвинутими є країни в розрізі регіональних груп, тим меншим є розрив в обсягах споживання 20% найбільш бідного і 20% найбільш заможного населення.

Таблиця 14.3

**Нерівномірність споживання між заможними та бідними
верствами населення у розрізі регіональних груп**

Регіони	Частка споживання 20% населення з найнижчими доходами у національному споживанні	Частка споживання 20% населення з найвищими доходами у національному споживанні
Європа та Центральна Азія	8	42
Південна Азія	10	43
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	6	50
Близький Схід і Північна Африка	7	52
Латинська Америка і Кариби	4	57
Африка, південніше Сахари	5	68

Джерело: Globalization: A Brief Overview // International Monetary Fund Issue Brief. – 2008. – May (Issue 02/08). – P. 5.

Розрив у доходах дуже часто пробують пояснити, виходячи з категорій нерівномірного розподілу вигід від торгівлі та мобільності капіталів, коли найбільш бідним країнам нав'язуються проекти, небажані для впровадження у розвинутих країнах, або ж вони передбачають незначний приріст доданої вартості. Такий підхід спирається на

відомі теоретичні положення постколоніального періоду, відомі як неоколоніалізм. У більш академічно привабливій формі економічне вчення з приводу необхідності активного втручання держави в економічні процеси в бідних країнах з метою акселерації економічного розвитку отримали назву «структуралізм». З розвитком глобалізації представники структуралізму відновили критику глобалізації з позиції її негативного впливу на країни, що розвиваються. Однак така позиція є дуже обмеженою. Як вже зазначалось, країна отримує вигоди від глобалізації тільки тоді, коли бере в ній участь і коли економічна політика сприяє формуванню належного інституціонального середовища для протікання ринкових процесів. Саме тому *проблема нерівномірності розподілу доходів в умовах глобалізації дедалі частіше пов'язується з неспроможністю окремих країн отримувати вигоди від глобалізації, а не з її негативним впливом на такі країни*. Основним алгоритмом, який ув'язує вигоди від глобалізації із покращанням ситуації у сфері розподілу доходів, є зв'язок між відкритістю економіки, експортною орієнтацією, економічним зростанням та імпортом конкурентного тиску, який спонукає до більш інтенсивного пошуку варіантів підвищення інноваційної складової економіки. Зростання доходів у рамках даного алгоритму розглядається як похідна економічного зростання. Його слабким місцем є те, що економічне зростання ще не гарантує рівномірного розподілу доходів. Наприклад, у випадку, коли експортні сектори знаходяться під монопольним контролем окремих обмежених груп, а можливості перекидання фіскального тягаря на решту економічних секторів широкі в силу тих чи інших політико-інституціональних факторів, економічне зростання може не гарантувати підвищення доходів найменш заможних верств населення. Однак слід визнати, що це не пов'язано безпосередньо із процесом глобалізації, а набагато більше стосується внутрішніх проблем країни у сфері інституціональної моделі, прав власності та її розподілу, доступу до обмежених ресурсів тощо.

Принциповою проблемою експансії глобалізації є валютно-фінансові кризи, з якими також ототожнюються виклики національним економікам. Якщо не враховувати згадану кризу міжнародної ліквідності 1982 р., то за період сучасної хвилі глобалізації світ зіткнувся з такими випадками глобальної макрофінансової нестабільності:

- 1986–1987 рр. різка ревальвація та різке зниження курсу долара США, яке вимагало активних та скоординованих дій країн Великої сімки. Були апробовані моделі міжнародної координації макроекономічної політики у відкритій економіці;
- 1987 р. – обвал акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі, який вплинув на зниження ділової активності у всьому світі та призвів до раптового падіння обсягів міжнародних потоків капіталу;
- 1989 р. – обвал японського ринку нерухомості. Значні втрати у фінансовому секторі в сукупності із кризою японської індустріальної моделі, яка виявилась вразливою до жорсткої конкуренції з іншими азійськими експортерами та істотного підвищення курсу єни (внаслідок падіння курсу долара). Наслідки цієї кризи японська економіка відчуває понад 15 років, а 1990-ті рр. вважаються втраченим десятиліттям. Рецесія та макроекономічна експансія уряду та Банку Японії не позначились на істотному пошквалі ВВП, а спонукали до того, що Японія перетворилась на лідера з експорту капіталів, справляючи вплив на глобальні умови ліквідності;

- 1992–1993 рр. – криза європейської валютної системи. Внаслідок несподіваної зміни монетарного курсу Бундесбанку ФРН у 1990 р. система обмежених коливань валютних курсів європейських валют виявилась під загрозою. Значні валютні спекуляції проти італійської ліри, фунта стерлінгів, французького франка та шведської крони опосередковувались хаотичним переміщенням капіталу від одного ринку на інший. Розширення діапазонів коливання відсоткових ставок призводило до погіршення макроекономічної ситуації та посилювало відцентрові тенденції у сфері євроінтеграції;

- 1994 р. – мексиканська криза. Значні короткострокові запозичення у доларах США уряду Мексики призвели до невпевненості у його спроможності погашати боргові зобов'язання. Погіршення платіжного балансу внаслідок значних державних видатків та підтримання політики фіксованого курсу заохотили спекуляції проти мексиканського песо. Різкий обвал останнього поставив країну на межу дефолту, тягнучи за собою потенційне погіршення у банківському секторі практично усіх латиноамериканських країн та США. Економічна динаміка і транскордонна торгівля у Західній півкулі також виявилась під загрозою. У результаті надання безпрецедентного за обсягом пакета допомоги (США, ЄС, МВФ, Світовий банк) наслідки кризи вдалось швидко подолати;

- 1997–1998–1999 рр. – азійська криза, що переросла у російський дефолт та продовжилась у вигляді кризи бразильського реалу. Азійська криза відобразила ситуацію, коли навіть за умов здорової макроекономічної політики надмірні запозичення приватного сектору можуть стати детонатором глобального потрясіння. Так само вона чітко засвідчила, наскільки обмежена гнучкість валютних курсів може бути несумісною зі зростаючою мобільністю капіталів. Масштаби кризи виявились величезними. Криза підірвала економічне зростання практично в усьому азійському регіоні на декілька років і стала поворотним пунктом розвитку глобалізації. Як реакція на кризу, більшість країн з ринками, що виникають, розпочали агресивне нагромадження валютних резервів для запобігання валютно-фінансовим потрясінням та переорієнтувались на підтримання профіцитних платіжних балансів. Російська та бразильська кризи виступили похідними азійської, демонструючи, що в умовах глобального стресу слабкі місця окремих економік можуть швидко перерости у потенційну кризу, яка підриває економічне зростання, паралізує споживання, спонукає до відпливу капіталів та погіршує фінансовий стан провідних фінансових установ. У цей період кризові епізоди також пережили Україна, Румунія, Туреччина тощо;

- 2000 р. – криза ринку високотехнологічних компаній США й обвал фондово-го ринку розвинутих країн. Після неймовірних успіхів зі зростання вартості високотехнологічних компаній відповідно до очікувань експансії нової економіки впродовж 1990-х рр. відбулось різке падіння ринку, яке потягнуло за собою увесь фондовий ринок в цілому та погіршило фінансовий стан багатьох інвестиційних фондів. США і глобальній економіці загрожував ризик колапсу споживання та різкого уповільнення розвитку. Завдяки швидким та скоординованим діям провідних центробанків вдалось побороти негативні очікування щодо майбутнього. Однак затяжне підтримання низьких відсоткових ставок заохотило перегрів глобального фінансового сектору в майбутньому;

- 2001 р. – аргентинський дефолт. Після хрестоматійного успіху із реалізації макроекономічної стабілізаційної програми на основі фіксованого курсу Аргентина зазнала чи не найглибшої економічної кризи. Неконтрольована фіскальна експансія

субнаціональних органів влади, прив'язка до зростаючого курсу долара США та падіння курсу бразильського реала напередодні призвели до різкого погіршення платіжного балансу. Відплив капіталів та фінансова криза швидко унеможливили обслуговування зовнішніх боргів. Багаторазове падіння курсу миттєво збільшило зовнішній борг і внутрішні доларизовані зобов'язання в рази. Глобальний фінансовий ринок відреагував стрибком відсоткових ставок та спонтанним падінням обсягів потоків капіталу;

- 2007–2009 рр. – глобальна фінансова криза. Внаслідок неймовірної експансії ліквідності та швидкого зростання вартості активів падіння іпотечного ринку США потягнуло за собою безпрецедентну за масштабами кризу ліквідності, яка охопила увесь світ. Уперше з повоєнного періоду ВВП більшості країн світу зазнав падіння, глобальна торгівля знизилась на третину, більшість валютних курсів відреагувала зниженням щодо курсу долара США, капіталізація світового ринку акцій знизилась у понад двічі, а частка поганих боргів перевищила третину. Світова спільнота відреагувала масштабними антикризовими акціями щодо підтримки фінансового сектору та стимулювання споживання, що включає зниження відсоткових ставок, розширення переліку цінних паперів, що приймаються центробанками як застави, викуп «поганих» боргів, прямі субсидії споживачам та виробникам, рекапіталізація фінансових установ тощо. Глобальна фінансова криза продемонструвала фундаментальну вразливість глобальної економіки до коливань в обсягах глобальної ліквідності та панівне значення фінансового сектору в генеруванні ділових циклів.

Основною проблемою глобальних макрофінансових потрясінь є те, що вони вражають значне коло країн та практично усю фінансову систему світу одразу. **Масштабна криза в одній із країн, інтегрованих з глобальною економікою, запускає хвилі нестабільності по всьому світу та швидко регіоналізується.** Це пов'язано із:

- глобальною фінансовою інтеграцією. Оскільки глобальна економіка розвивається за принципом нагромадження взаємних транскордонних вимог та зобов'язань, то погіршення фінансового стану позичальників одразу переростає у погіршення фінансового стану кредиторів. Аналогічно зменшення вартості активів, якими володіють фінансові інститути, одразу призводить до зменшення вартості їх власних активів;

- різким обмеженням доступу до фінансування. Під час криз та потрясінь на фінансових ринках спостерігається різке підвищення невизначеності (проблема асиметрії інформації). В таких умовах має місце стрибок *спредів, тобто різниці між фактичними відсотковими ставками за певним фінансовим інструментом та відсотковою ставкою за безризиковим фінансовим інструментом* (облігації Казначейства США). Причому стрибок спредів стосується класу фінансових інструментів, наприклад, облігацій певної групи країн чи облігацій фірм певного сектору економіки. У таких умовах різкі обмеження в доступі до фінансування поширюються і на ті країни, яких криза безпосередньо не стосується;

- падінням обсягів міжнародної торгівлі. В глобальній економіці реальна інтеграція країн передбачає високу чутливість обсягів торгівлі до величини випуску. Підвищення споживання в одній країні неминуче позначається на зростанні виробництва в країні-партнері. Саме така картина активно почала розвиватись в умовах випереджаючого зростання обсягів глобальної торгівлі порівняно зі зростанням гло-

бального ВВП. Проте в умовах кризи даний механізм діє у протилежному напрямі. Так, протягом останніх глобальних фінансових криз обвал виробництва та споживання в країні-епіцентрі кризи швидко перекидався на інші країни. Наприклад, азіяська криза призвела до різкого падіння обсягів виробництва та споживання в усьому регіоні й вплинула на світ в цілому. Аргентинська криза мала більш локальні наслідки, однак зачепила Бразилію, Уругвай, Парагвай та Чилі. Глобальна фінансова криза 2007–2009 рр. позначилась на всьому світі, проте найбільше вона вплинула на зменшення обсягів торгівлі всередині розвинутих країн та між розвинутими країнами і країнами з ринками, що виникають.

Однією з ознак глобальної фінансової нестабільності є зростання коливань валютних курсів та масштабні девальвації окремих валют щодо долара США чи євро. Так, під час азіяської кризи валютні курси Таїланду, Малайзії, Філіппін, Індонезії, Південної Кореї девальвували в межах 15–35%. У 1998 р. вартість російського рубля щодо долара США знизилася майже в 5 разів. У процесі глобальної фінансової кризи 2007–2008 рр. масштабні зміни курсових паритетів в усьому світі стали її несподіваною і виразною рисою. Зміна внутрішньої ціни СДР за 2008 р. (девальвація) становила в Ісландії 90,0%, Україні – 48,6, Південній Кореї – 30,9, Новій Зеландії – 30,4, Великій Британії – 33,9, Угорщині – 6,1, Австралії – 24,0, ПАР – 33,2, Швеції – 18,7, Росії – 16,7, Канаді – 20,8, Мексиці – 21,4, Польщі – 18,6%¹.

Підвищення коливань курсу долар/євро багато в чому пов'язується з ефектом невизначеності: як відреагують найбільші економіки на стрес, які компанії найбільше постраждають, як поведуть себе Федеральна резервна система та Європейський центральний банк (пропозиція екстреної ліквідності, встановлення відсоткових ставок тощо). Тобто такі коливання пов'язуються із метушливою поведінкою короткострокових потоків капіталу. Найбільші економіки світу, перейшовши ще у 1970-х рр. на плаваючі курси, сьогодні найменш залежать від їх коливань, тому фонове підвищення курсової нестабільності для них не переростає у систематичну реакцію на відхилення номінальних валютних курсів від певних параметрів.

Країни з ринками, що виникають, набагато чутливіші до змін валютного курсу, завдяки чому їх вразливість до глобальних фінансових криз є набагато вищою. Із підвищенням рівня їхньої відкритості та інтегрованості з глобальною економікою валютний курс став фокусувати на собі усі суперечності макроекономічної політики в умовах глобалізації. Історично це виражалось у ступені прихильності країни до золотого стандарту. В сьогоднішніх умовах можливо забезпечувати внутрішню цінову стабільність та макроекономічну дисципліну без жорстких фіксацій валютного курсу, а коли курс фіксований – проводити справжню політику його захисту від ризиків платіжного балансу та макроекономічної нестабільності.

Серед причин більш високої вразливості країн з низькими доходами до змін валютного курсу слід виділити такі:

- інфляція доволі чутлива до девальвації. Контроль за валютним курсом опосередковано забезпечує контроль за внутрішньою інфляцією. Чим розвинутішою стає економіка, тим більше поглиблюється її внутрішній ринок, тим очевиднішим

¹ Rose A. Cross-Country Causes and Consequences of 2008 Crisis: Early Warning / A. Rose, M. Spiegel // NBER Working Paper. – 2009. – № 15357. – P. 31.

стає послаблення такого зв'язку. Однак таке послаблення відбувається в умовах відсутності чітких інфляційних очікувань;

- експортно-імпортна діяльність вразлива до змін валютного курсу. В даній групі країн спостерігається чітка залежність між сталістю реального ефективного курсу та динамікою виробництва. Звідси більшість з них намагається мінімізувати коливання валютного курсу з метою створення додаткових валютно-курсівих умов для економічного зростання;

- доларизація зобов'язань в країнах з низькими доходами виникає внаслідок неспроможності запозичувати на тривалий термін у власній валюті під низькі відсотки. Звідси з'являються передумови для зовнішніх запозичень або для внутрішніх запозичень у доларах чи євро. Девальвація одразу позначається на платоспроможності позичальників, завдяки чому кризи стають більш суворими щодо підтримання споживання, динаміки ВВП та стабільності фінансового сектору;

- коливання світових цін. Країни з низькими доходами є здебільшого експортерами товарів з низьким ступенем обробки (первинних ресурсів), ціноутворення на які відбувається на світових ринках і багато в чому нині обумовлюється факторами глобального попиту і пропозиції чи в загальному глобальною кон'юнктурою. Зростання світових цін при фіксованому курсі збільшує доходи таких країн, але наражає їх на ризик перегрівання економіки, а зниження світових цін заохочує девальвацію і відповідні кризові процеси.

Важливою ознакою глобалізації є те, що вона не збільшила суттєво кількість валютно-фінансових криз, хоча привернула до них більше уваги. Зростання відкритості економік та мобільність капіталів роблять кризи більш вираженими з погляду поширення по світу, однак не рідшими. Це саме стосується глибини криз. За винятком глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр., падіння ВВП під час криз в умовах глобалізації не є набагато вищим, ніж в періоди, що їй передували, а швидкість відновлення скоріше зростає, ніж знижується. Також важливою ознакою глобалізації є те, що кількість криз, пов'язаних з гіперінфляцією, звелась до мінімуму. А це засвідчує те, наскільки важливою є проведення здорової макроекономічної політики і наскільки важлива вона в умовах посилення глобальної конкуренції та мобільності виробничих факторів.

14.1.3. Основні теоретичні напрями дослідження глобалізації

Економічні вчення про глобалізацію демонструють непересічну багатогранність та ширину методологічних підходів і предметних акцентів. По-різному ставляться питання про сутність глобалізації, форми її прояву та можливості виміру, що багато в чому визначає специфіку теоретичних поглядів на глобалізацію.

- Феномен глобальності ще до поширення терміна «глобалізація» почали активно досліджувати в рамках **доктрини сталого розвитку** та **засідань Римського клубу**. *Основна проблематика торкається питань можливості підтримання довгострокового економічного зростання в контексті обмеженості природних ресурсів та невідтворюваності значної їх частки*. Висока залежність світу від енергоресурсів та залежність продовольчої безпеки від агрокліматичних умов ставить питання про те, якою мірою прогрес в економічній динаміці наближається

до своїх ендогенних обмежень. Енергоскладова ВВП тривалий час зростала, аналогічно зростала залежність світу від доступу до нових орних площ. 1970-ті рр. стали своєрідним переломним моментом, що не випадково позначилось на специфіці досліджень у рамках доктрини сталого розвитку та Римського клубу. Різке зростання нафтових цін та демографічний вибух у найбідніших країнах світу різко загострили питання адекватності індустріальної моделі довгостроковому доступу до обмежених ресурсів. Аналогічно перші ознаки кліматичних змін також почали фіксуватись у цей період. Невтішність висновків у рамках даних доктрин є очевидною.

Світ, розвиваючись за принципом примноження матеріальних благ та втягуючи у економічну діяльність все більше і більше фізичних і людських ресурсів, наражається на проблему виживання. Попри часту критику таких песимістичних підходів та апелювання до необхідності враховувати технологічні зміни й природне бажання економічних агентів мінімізувати витрати, що заохочує поширення ресурсозберігаючих технологій, доктрина сталого розвитку та діяльність Римського клубу продемонстрували перші глобальні підходи та глобальне бачення перспектив розвитку. *Обмеженість природних ресурсів є справді глобальною проблемою.* Якщо на рівні певної країни нестача окремих ресурсів долається в рамках міжнародної торгівлі та руху виробничих факторів, то в масштабах Землі нестача ресурсів стає непереборною. Саме тому розвиток глобалізації зумовлює серйозні проблеми стосовно ресурсних перспектив світу. Так, нафтові шоки спонукали розвинуті країни інтенсифікувати дослідження та впровадження ресурсозберігаючих технологій. Вже у 1990-х рр. цей процес поширився і на багато інших країн, що свідчить про історичну обмеженість вказаного напрямку досліджень.

Однак феномен глобальності стосовно обмеженості ресурсів може проявитись і в інший спосіб. Швидкий розвиток великих країн з низькими доходами, як наприклад, Китай, Індія, Малайзія, Індонезія, В'єтнам, Бразилія, Росія тощо, призводить до різкого підвищення глобального попиту на обмежені природні ресурси та зростання антропогенного навантаження в межах усієї планети. Основним предметом конфліктності даної ситуації, що певною мірою впливає з досліджень представників доктрини Сталого розвитку та Римського клубу, є те, що кожна країна з низькими доходами прагне до швидкого економічного зростання навіть всупереч глобальним обмеженням у вигляді збереження невідтворюваних ресурсів. Чим більшою мірою глобалізація створює можливості для економічного зростання, тим більше вона породжує нову і нову потребу в залученні обмежених ресурсів в економічну діяльність. Процес поступового підвищення доходів у зазначених країнах стає своєрідним акселератором попиту на використання таких ресурсів. Попит на енергоносії, метали та аграрну продукцію особливо чутливий до зміни рівноважних станів у глобальній щільності розподілу рівня доходів.

Іншим аспектом глобального погляду на проблему меж економічного зростання є обґрунтування представниками даних дослідницьких напрямів необхідності запровадження наднаціональних регуляторів динаміки ВВП та супутніх антропогенних зрушень. Національні політичні органи не здатні вирішити цю проблему, оскільки представляють егоїстичні інтереси своїх виборців, які більше мотивуються вузькими національними проблемами. Звідси важливий висновок Римського клубу, що необхідність переходу розвинутих країн на принцип нульового зростання є неможливий до імплементації.

Однак посилення екологічної складової світового антиглобалізму та важливість проблеми довкілля у демократичних суспільствах віддзеркалюють те, що глобальне бачення планетарного розвитку, сформульоване в рамках доктрини сталого розвитку та діяльності Римського клубу, не залишилось непоміченим. Енвайронментальні¹ виміри глобальних досліджень також *формують передумови для трансформації у бік формування єдиної глобальної цивілізації та переходу до моделі глобального суспільства як антитези моделі «нація-суспільство-держава»*.

- У середині 1990-х рр. **Світовий банк**, озброєний ідеями про екологізацію сталого розвитку та переконливими доказами неспроможності національно-центричної моделі забезпечувати розв'язання глобальних проблем, **виступив з доктриною глобальних суспільних благ**. Основою даної ідеї є екстраполяція на глобальний рівень відомої з теорії публічних фінансів доктрини суспільних благ – продуктів діяльності суспільного сектору економіки, необхідність яких випливає з неспроможності та небажання ринку їх забезпечувати, але потребу в яких відчуває все суспільство. Аналогічно у глобальних суспільних благах відчуває потребу увесь світ, проте, на відміну від суспільних благ у межах країни, не існує глобальної форми фіскального примусу для створення джерел їх фінансування. Незважаючи на це, концепція глобальних суспільних благ займає чітку позицію як одна з важливих теоретичних складових глобальних досліджень, особливо тих, які стосуються вироблення колективних політичних рішень, мотивації участі усіх країн у розв'язанні нагальних світових проблем, делегування міжнародним організаціям мандату на вирішення тих чи інших проблем, зонування їх компетенцій та меж відповідальності, визначення джерел фінансування або ж посилення акцентів на необхідності добровільної участі країн світу у такому фінансуванні.

Найбільш рельєфно доктрина глобальних суспільних благ змальовує проблеми зовнішніх ефектів та ефектів переливу політики окремих країн або ж випадки, коли неврегульовані міжнародним правом питання стають причиною прояву недосконалої роботи ринкового механізму. Невипадково, що глобальними суспільними благами визнається уникнення різких і масштабних кліматичних змін, екологічний баланс світу, збереження рідкісної флори і фауни, культурної спадщини. Також глобальними суспільними благами визнаються забезпечення глобальної фінансової стабільності (убезпечення світу від глобальних фінансових потрясінь і подолання їх наслідків) та подолання проблеми бідності.

- Серед учень про глобалізацію виділяється світ-системний аналіз та різного роду цивілізаційні розвідки. Так, **модель світ-системного аналізу** була запропонована **Іммануїлом Воллерстайном** (1930 р. н.) для позначення довготривалого розвитку капіталістичної світ-системи, яка і є першою формою глобальності. Індустріальна основа такої світ-системи наразі трансформується, призводячи до появи невизначених форм світ-системи майбутнього. Її рисами є інформаційна домінанта економічної моделі та подальша еволюція інформаційного суспільства у глобальних масштабах. Однак, на думку І. Воллерстайна, глобальна світ-система розвивається за принципом ядра – найбільш розвинутих країн, які є джерелом та

¹ Енвайронмент – навколишнє середовище.

носієм глобального розвитку. Ядро взаємодіє з країнами периферії, долучаючи їх до глобальної форми розвитку або ж виключаючи їх з нього.

● Більшість інших цивілізаційних підходів у дослідженні глобалізації також наголошують на тому, що глобалізація – окцедентальний¹ феномен, найбільш функціональні риси якого можуть бути ефективно сприйняті в рамках інших цивілізацій. Глобалізація є формою взаємодії між цивілізаціями та основним каналом взаємопроникнення суспільних цінностей і способів господарювання. Цивілізаційні підходи в процесі свого виникнення в рамках дослідження глобалізації увібрали досягнення західної футурології 1970-х рр., яка активно експлуатувала принципи технологічного детермінізму, а також фокусувала погляд на глобальному характері технологічних зрушень. По-суті, **конфлікт між необхідністю слідувати логіці технологічних революцій та збереженням традиційних цивілізаційних цінностей є центральним предметом усіх цивілізаційних досліджень, які стосуються глобалізації, глобалістики та геоekonomіки.**

● Певну альтернативу цивілізаційному підходу становить позиція відомого японського професора **Кенічі Оме**, який спирається на факт домінування у світі транснаціонального бізнесу². Корпорації швидко асимілюють цивілізаційні відмінності. Для глобального бізнесу потрібен обмежений набір функціональних цінностей, який з легкістю зрозумілий представникам різних країн. Визначення такого набору диктується принципами ринкової економіки. Транснаціональні корпорації опиняються в епіцентрі поширення ринкових принципів на увесь світ, завдяки чому здобувають виключне становище у ньому. Фактично, згідно з позицією К. Оме, саме транснаціональні корпорації стають реальною владою у глобальній економіці, яка має неформальні політичні атрибути та демократичні системи контролю, а фактичні важелі впливу на економічні, технологічні й політичні процеси. Міжнародна політика стає продовженням політики корпорацій, а не навпаки. Звідси основою глобальних процесів стають корпоративна конкуренція, доступ до ресурсів та нових ринків, а держава та міжнародні інституції поступаються в ієрархії глобальних акторів.

Незважаючи на певне перебільшення влади корпорацій в глобальному світі, не важко помітити, що К. Оме підняв дуже важливе питання. Ні прямі іноземні інвестиції, ні міжнародна торгівля, ні експансія фінансових ринків, ні трансфер технологій були б не можливі без масштабної транскордонної діяльності провідних світових фірм. Звідси природним є процес формування специфічного мікроекономічного рівня глобальної економіки, який дає змогу істотно послабити напругу у сфері міжцивілізаційних конфліктів, асимілюючи відмінності та створюючи спільний контур глобального бізнесу.

За методологічним характером більшість розвідок щодо філософії, природи та рис глобалізації можна віднести до постмодерну. Яскраво виражений еkleктизм – мета принципів аналізу, наголос на проблемі комунікативності в умовах відмінної шкали цінностей роблять такі дослідження вагомими з погляду визначення міжнародних принципів побудови політики в глобальній системі координат. Водночас вони зберігають відносну дистанцію з фактичним аналізом глобальної економіки, хоча остання залишається у межах їх предмета.

¹ Окцедентальний (з лат.) – західний.

² Ohmae K. The rise of the region state / K. Ohmae // Foreign Affairs. –1993. – Spring. – P. 78–87.

Серед основних напрямів дослідження глобальної економіки можна виділити такі¹:

- **дослідження глобальної інтеграції з позицій ефективності функціонування ринкового механізму.** Глобальна інтеграція насамперед передбачає наявність єдиного ринкового континууму. Проте, беручи до уваги фізичні дистанції між локальними ринками, їх транскордонна інтеграція не завжди є аналогічною до тієї, яка може виникнути у межах національних кордонів. Дослідження інтеграції ринків чітко засвідчують, що торговельні бар'єри та обмеження руху капіталів суттєво впливають на ефективність ринків.

Подібність цін на однотипні товари формувалась ще з часів Великих географічних відкриттів і набула особливого прояву за часів міжнародного золотого стандарту (перша хвиля глобалізації, 1875–1913 рр.) та після 1985 р.² Торговельна інтеграція також позначається на зближенні смаків споживачів, що ще раз підтверджує важливість тенденції до конвергенції в рамках процесу глобалізації, що також заохочує підвищення ефективності ринків³. Аналогічні висновки робляться, спираючись на дослідження фінансової інтеграції. Саме на вказані два періоди припадає найвищий рівень подібності в поведінці процентних ставок, капіталізації ринків, однотипності реакцій у потоках капіталів на ті чи інші шоки. Це є підтвердженням, що в ринкових принципах глибоко вкорінилися тенденції до природного формування цілісності ринкової системи, яка порушується в зв'язку із втручанням держави. До того ж обмеження на цілісність та інтеграцію ринків, які створюються фізичними відстанями, дуже легко долаються завдяки технологічним зрушенням і здешевленню транспортних витрат. Фінансова глобалізація та електронні гроші, підвищуючи ліквідність ринків та полегшуючи доступ до них пересічних економічних агентів, також розглядаються як основні фактори «стискання простору»;

- **виявлення впливу відкритості економіки на поведінку тих чи інших макроекономічних змінних.** Торговельна та фінансова відкритість, на думку широкого кола економістів, справляє реальний вплив на поведінку макроекономічних змінних. По-перше, це стосується досить відчутного дезінфляційного ефекту від експансії глобалізації. Якщо класичні теорії торгівлі стверджують, що торгівля впливає на ефективність алокації ресурсів, а не на рівень цін, то *сучасні дослідження проблеми наголошують, що глобалізація не є статичним процесом, а динамічним, внаслідок чого систематичні зміни рівня відкритості усіх країн відразу призводять до зміни факторів впливу на поведінку споживчих цін.*

Більш висока конкуренція та стимули щодо більш ефективної діяльності в глобальних умовах разом з інтеграцією у глобальну систему торгівлі країн з низькими доходами створюють потужний позитивний шок у бік уповільнення інфляції. Аналогічно із фінансовою глобалізацією асоціюється більш стримана макроекономічна політика, що також сприяє уповільненню інфляції. Торговельна та фінансова від-

¹ Їх більш детальний аналіз можна знайти у: Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Екон. думка, 2009. – 728 с.

² O'Rourke K. When Did Globalization Begin? [Електронний ресурс] / К. O'Rourke, J. Williamson // NBER Working Paper. – 2000. – №7632. – Режим доступу : www.nber.org; Findlay R. Commodity Market Integration, 1500–2000. [Електронний ресурс] R. Findlay, K. O'Rourke // NBER Working Paper. – 2001. – № 8579. – Режим доступу : www.nber.org.

³ Aizenman J. Globalization and Taste Convergence: The Case of Wine and Beer [Електронний ресурс] / J. Aizenman, E. Brooks // NBER Working Paper. – 2005. – №11228. – Режим доступу : www.nber.org.

критість заохочують до підвищення продуктивності виробничих факторів і загалом пришвидшують динаміку ВВП. Такі позитивні зрушення демонструють, що глобалізація забезпечує більш жорстке оточення для макроекономічної політики, однак результатом цього є і більш стабільна макроекономічна ситуація.

Пізніші дослідження з цієї проблеми констатують, що позитивні ефекти глобалізації щодо інфляції не пов'язуються з одним окремим фактором дезінфляції, а є наслідком їх дії в сукупності. Так само фінансова відкритість створює сприятливі передумови для економічного зростання тільки в контексті внутрішніх інституційних змін, спрямованих на створення ефективних ринкових механізмів. Із відкритістю економіки пов'язується перегляд операційної ролі кривої Філіпса. Всупереч звичним для макроекономічного аналізу сумнівам у реалістичності її жорстких наслідків для монетарної політики глобалізація створює специфічні передумови для зміни позицій у цій сфері. Країна, стаючи дедалі більш відкритою, може спеціалізуватись на пропозиції, а не на попиті. Звідси реальний випуск може бути більш чутливим до глобальних факторів попиту, а не національних. Це робить неможливим орієнтацію на криву Філіпса. З відкритістю економіки також асоціюється і її більш висока гнучкість, завдяки чому немає підстав вважати, що номінальна негнучкість цін та зарплати справляє істотний вплив на заданість оберненого зв'язку між інфляцією та безробіттям;

• **з'ясування характерних рис оптимальної макроекономічної політики в умовах глобалізації.** Криза Європейської валютної системи у 1992–1993 рр. стала поштовхом для економістів до виявлення феномена складності підтримання проміжних курсових режимів. Так, за авторством **А. Свободи** з'явилась гіпотеза «спорожнення середини» спектра валютно-курсних режимів. У подальшому в рамках даного теоретичного блоку чітко виділяється **концепція «трилеми» суміщення цілей монетарної політики**. Сутність «трилеми» полягає у необхідності робити вибір між трьома альтернативами: фіксовані курси, мобільність капіталу, орієнтація монетарної політики на зовнішню рівновагу (епоха міжнародного золотого стандарту); фіксовані курси, орієнтація на внутрішню рівновагу і контроль за потоками капіталу (кейнсіанська доба); орієнтація монетарної політики на внутрішню рівновагу, мобільність капіталів і плаваючі курси (сучасна ситуація).

Емпіричні дослідження протягом тривалого періоду доводять, що «трилема» нагадує економічний закон, оскільки пристосування монетарних рішень до мобільності капіталів може відбуватись тільки в обмеженій площині, що доводять події монетарної історії світу. Практично всі кризи міжнародного валютного устрою світу пов'язуються із потужним конфліктом між системними вимогами самого устрою та еволюцією у реалізації монетарної політики і діяльності центральних банків. Мобільність капіталів у макроекономічних теоріях розглядається як наріжний фактор трансформації макрополітики. Орієнтація центрального банку на досягнення цінової стабільності, підвищення його незалежності ототожнюється зі своєрідною другою хвилею неокласичного синтезу і сьогодні становить майже конвенціональне розуміння того, якою повинна бути монетарна політика. Аналогічно боргові кризи країн, що розвиваються, підтвердили значимість збалансованої фіскальної політики. На основі цього **відбулося переосмислення ролі державного боргу в макроекономічній політиці**. Кейнсіанська ідея про автоматичні стабілізатори фіскальної політики отримала нове дихання

завдяки тому, що жорстка монетарна політика не передбачає глибоку корекцію сукупного попиту в разі шоку. Це здійснює фіскальна політика. Проте без досягнення профіцитних бюджетів дієвість даного механізму знижується у довгостроковому періоді. Саме у такий спосіб формується теза про «ефект дисципліни». Мобільність капіталів уможлиблює швидкий вплив з країн, де мають місце ознаки макроекономічної нестабільності. Звідси робиться висновок про те, що глобалізація справляє позитивний вплив на спонукальні фактори макроекономічної політики;

• **виявлення спільності та подібності в поведінці ділових циклів.** Передбачаючи інтеграцію географічно віддалених ринків, глобалізація повинна впливати на зближення ділових циклів. У відповідних розвідках наголошується на підвищенні кореляції ділових циклів (і щодо динаміки ВВП, і щодо інфляції), а також важливості спільного фактора детермінації поведінки даних макроекономічних величин. З емпіричного погляду спостерігається зближення поведінки ключових параметрів ділового циклу. Більше того, вони стають менш волатильними, тобто саме в період розвитку глобалізації амплітуда коливань ділових циклів знизилась. Стосовно теоретичної позиції наразі не спостерігається однозначної оцінки цьому явищу. Виокремлюються канали впливу на зближення ділових циклів та зменшення амплітуди їх коливань. До таких каналів відносять: торговельну інтеграцію (зростання значення інтрасекторної торгівлі, долання національних меж сукупного попиту), фінансову інтеграцію (деконцентрація ризиків, диверсифікація активів та пасивів, «ефект дисципліни»). *Зі зближенням ділових циклів у найбільш інтегрованих із глобальною економікою країнах світу пов'язується формування єдиного глобального економічного циклу.* Дискусії тривають з приводу того, чи у характері його протікання домінують фактори пропозиції чи фактори попиту. Фактори пропозиції природно асоціюються з технологічними зрушеннями та шоками продуктивності, які швидко глобалізуються завдяки транснаціоналізації бізнесу та відносно швидкому трансферу технологій. Такий підхід спирається на поєднання теорії реального бізнес-циклу з практикою техноглобалізму. Фактори попиту ув'язуються із фінансовою глобалізацією, коли інтеграція ринків капіталу дає змогу майже миттєво перерозподіляти в просторі і часі значні ресурси, реагуючи на позитивні зрушення вже не стільки в окремих країнах, скільки в окремих секторах. Завдяки фінансовій інтеграції створюються потужні стимули для згладжування споживання. Фінансовий сектор набагато більш чутливий до зрушень в глобальних монетарних процесах, завдяки чому поведінка глобального попиту еластично прив'язана до поведінки глобальної ліквідності. Глобальна фінансова криза підтвердила, що доки реальна інтеграція відстає від фінансової, доти глобальний діловий цикл щільніше прив'язаний до факторів попиту;

• **аналіз глобальних монетарних взаємин і системних вад постбреттонвудської моделі.** Ця група досліджень є найбільш строкатою, що цілком природно, зважаючи на набір та глибину проблем, які кристалізувалися завдяки глобалізації. Як відомо, скасування розмінності валют на золото та втрата офіційного статусу долара США як резервної валюти призвело до появи складно структурованої системи у сфері глобальних монетарних процесів. Це суперечить тривалому історичному досвіду функціонування міжнародних монетарних режимів, коли останні мали досить чіткий набір так званих «правил гри». Хартальний характер грошової пропозиції, перейшов-

ши у площину міжнародних взаємин, якісно змінив структуру резервних активів у світі. Як демонструє табл. 14.4, в історичній перспективі золото втратило свою вагомість як резервний актив, натомість карколомно зросло значення валют. Такі зміни породили потужні системні ефекти, які стосуються конкуренції між провідними валютами за статус резервних, поділу світу на валютні блоки, складної архітектури валютно-курсів режимів. І, що найголовніше, поведінка глобальної ліквідності більше не пов'язується з певними екзогенними обмеженнями, якими колись було золото, пізніше золото і платіжний баланс США, а згодом інфляційний бар'єр зростання валютних резервів.

Таблиця 14.4

**Структура глобальних валютних резервів
в історичній перспективі, %**

Тип системи	Золотий стандарт		Система фіксованих курсів з централізованою корекцією		Гнучкі курси та ринкові ціни на золото	
	1880	1913	1950	1970	1988	2006
Золото	90,7	81,1	70,2	40,1	48,6	9,8
Валюти	9,3	18,9	26,4	48,3	44,2	89,26
Позиція у МВФ	–	–	3,4	7,6	4,2	0,46
СДР	–	–	–	4,0	3,0	0,48

Джерело: Lindert P. *International Economics* / P. Lindert. – 9th ed. – Irwin, 1991. – P. 505.; IMF Annual Report. 2007. – IMF: Wash. (D.C.), 2007. – Ap. Tabl. – P. 2.

Найбільш критично за останніх 25 років сприймаються такі елементи системи глобальних монетарних взаємин:

- *гнучкі валютні курси*. На думку відомого громадського діяча, фінансиста та мецената **Джорджа Сороса** (1930 р. н.), перехід на систему плаваючих курсів є продовженням «ринкового фундаменталізму» та перенесенням конкуренції у сферу монетарних процесів. Із довільними коливаннями валютних курсів пов'язується глобальна нестабільність, можливості для спекуляцій, масштабні фінансові втрати від непрогнозованої зміни трендів, потужні шоки, з якими стикаються країни, що розвиваються. Пошук варіантів підвищення сталості в поведінці валютних курсів був одним з найпопулярніших напрямів досліджень у 1980-х – на початку 1990-х рр. і асоціюється з такими вченими, як **Джон Вільямсон**, **Едуарт Баладур**, **Річард Купер**, **Родерік-Дж. МакКіннон**, **Роберт Манделл**. Проте значні успіхи багатьох країн світу у подоланні високої і нестабільної інфляції в рамках глобальної системи гнучких валютних курсів суттєво знизили інтерес до даної проблематики. Крім того, азіяська криза показала, що брак гнучкості може заохочувати дестабілізацію економіки і фінансової системи, що підтвердила глобальна фінансова криза 2007–2009 рр.;

- *асиметрична система резервних активів*. Конкуренція між валютами за статус резервних ведеться явно за збереження лідерства доларом США. Така закономірність зумовлюється як тривалим офіційним використанням долара в ролі резервної валюти, так і фізичним домінуванням доларового блоку. Цьому також сприяють відсутність потужної альтернативи долара та котирування цін на світових сировинних ринках у доларах. Запровадження євро поки що не справило значного впливу на статус долара, проте пер-

спектива рівноправних позицій в глобальній економіці з долларом у єдиної європейської валюти зберігається. З метою позначення системних наслідків від асиметричного статусу у світі грошової одиниці окремої країни було запроваджено *термін «ефект резервної валюти»*. Його зміст зводиться до того, що країна-емітент такої валюти постійно стикається із завищеним попитом на власні активи, її процентні ставки завжди дещо занижені, платіжний баланс тяжіє до дефіциту. Завдяки даному ефекту така країна отримує значні вигоди, які не поділяються із рештою світу. Оскільки доллар США є провідною резервною валютою, то і найбільше вигід від цього припадає на США. Зовнішньою стороною «ефекту резервної валюти» є те, що світ потрапляє в залежність від політики центрального банку-емітента такої грошової одиниці. Поведінка відсоткових ставок у світі істотно залежить від того, яку політику проводить ФРС США. І хоча за останній час вплив ФРС на глобальні відсоткові ставки знизився, асиметричний статус долара США сприймається як несумісний із рівномірними вигодами від глобалізації для всього світу;

- *проблема фінансових дисбалансів*, якій була присвячена значна кількість досліджень напередодні глобальної фінансової кризи. Зовнішні фінансові дисбаланси у вигляді масштабних платіжних контрпозицій передбачають зростання зовнішніх зобов'язань емітента резервної валюти, який перебуває у стані дефіциту поточного рахунка та зростання зовнішніх вимог (валютних резервів) у країнах зі значними профіцитами поточного рахунка. Формування такої конфігурації впродовж тривалого часу було б неможливе без асиметричного статусу долара США та глобального підвищення попиту на валютні резерви після азійської кризи. В багатьох дослідженнях говориться про ризиковість таких процесів. Сюди зараховують неконтрольовану поведінку глобальної ліквідності, занижені процентні ставки сукупно із завищеним попитом на активи і суб'єктивність рішень щодо валютної структури глобальних валютних резервів.

Зміни у взаєминах між дефіцитними і профіцитними країнами розглядаються як можливий сценарій глобальної кризи. Однак криза 2007–2009 рр. певною мірою випередила кризу глобальних монетарних взаємин, привертаючи увагу до нових проблем у сфері фінансового регулювання, глобального кредитного циклу, проціклічності фінансової системи.

14.1.4. Інформаційне суспільство та нова економіка. Науково-технічна революція кінця XX ст. – початку XXI ст. та її вплив на світове й національні господарства

Поряд з глобалізацією домінуючою тенденцією світового історичного розвитку в 90-х рр. XX ст. – на початку XXI ст. є становлення інформаційного суспільства. Завершується період індустріальної світової цивілізації, почався перехідний період до нового, принципово відмінного, суспільства, яке позиціонується як інформаційне, постеконічне, гуманістично-неосферна інтегральна світова цивілізація. Перехідний період (час якого неможливо визначити) характеризують стадіальна криза, пов'язана з переходом до нової стадії цивілізаційного розвитку, глобальні системні кризи (енергоекотична, технологічна, економічна, геополітична, соціокультурна та ін.) і вироблення нової довгострокової стратегії, завдання якої – створити можливості найменших втрат глобального поліполярного світоустрою і партнерства цивілізацій.

Одним з визначальних факторів суспільно-економічного прогресу є розвиток інформаційно-телекомунікаційної науково-технічної революції, яка ґрунтується на п'ятому технологічному укладі (1990–2035). Його базовими напрямками є електроніка, інформація, Інтернет, біотехнології на базі генної інженерії рослин, тварин і людини, нанотехнології, екологічно чиста енергетика, освоєння космічного простору і супутникового зв'язку. На основі цих напрямів передбачається трансформація всіх секторів економіки і сфери особистого споживання, подальша інтелектуалізація виробництва та економічне зростання. Традиційні фактори виробництва втрачають свою значимість, натомість вирішальним елементом суспільного багатства стає людський фактор, а новим базовим виробничим ресурсом – знання та інформація. Науковці підкреслюють, що сучасну економіку визначає використання інформації з метою зробити всі форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства, лімітуючим фактором якого є знання.

Науковці вважають, що почалося становлення шостого технологічного укладу (2010–2020) із фазою зрілості у 2040-х рр. Основою нової науково-технічної революції стануть розвиток робототехніки, біотехнологій на основі молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнологій, систем штучного інтелекту, глобальних інформаційних мереж, інтегрованих високошвидкісних транспортних систем, атомна промисловість, розширення джерел енергії.

Прогнозуються контури сьомого технологічного укладу, змістом якого буде включення у виробництво людської свідомості (когнітивні технології).

Американський соціальний філософ, економіст **Джеремі Ріфкін** (1945 р. н.) виступив з **концепцією третьої промислової революції**¹, основні положення якої визнані Євросоюзом. Це єдність п'яти стовпів: 1) до 2020 р. перейти до 20% використання альтернативних джерел енергії; 2) переобладнати будинки, офіси, заводи на маленькі електростанції у найближчі 40 років; 3) використовувати у промислових масштабах технології енергозбереження; 4) організація «енергетичного Інтернету», «розумної енергомережі» – злиття інтернет-революції з енергетичною революцією і утворення загальної інфраструктури з метою зберігання і продажу частини виробленої енергії; 5) використання електромобілей і автомобілей, які виробляють енергію. Дж. Ріфкін характеризує третю промислову революцію як економічну і політичну, завдяки якій відбудеться відродження малих і середніх підприємств, налагодиться співпраця між споживачами і виробниками. Великі компанії і ті, які виживуть, перетворяться у конгломерати більш дрібних, які надаватимуть передусім послуги, пов'язані із логістикою. Ієрархічна організація економічної та політичної влади поступиться горизонтальній взаємодії людей.

Провідна роль знання та інформації як нового виробничого фактора зумовлює: 1) їх проникнення в індустріальні технології та традиційні сфери виробництва, що підвищує ефективність функціонування; 2) перетворення третинного сектору (сфери послуг: науки, освіти, культури та ін.) на визначальний; 3) переростання людини економічної (*homo economicus*) у людину творчу (*homo creator*) як вільну індивідуальність; 4) становлення якісно нового інноваційного типу розвитку, що поєднує

¹ Рифкін Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Дж. Рифкин. – М. : Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с. Концепція другої промислової революції розроблена П. Друкером у 1940-х рр.

індустріальні та інформаційні технології. Рівень інформатизації суспільства характеризують такі показники, як забезпеченість засобами інформатики та зв'язку, рівень передачі та обробки інформації, освіти і кваліфікації робочої сили, розвиток науки і НДДКР, інвестування науки, розвиток галузей і секторів, що базуються на науковій та інформаційній забезпеченості. Обсяги НДДКР в економічно розвинених країнах світу коливаються в межах до 3% від ВВП, або 240–892 дол. на особу. Частка витрат корпорацій наближається до 70% національних НДДКР. Науковці, виходячи з секторного принципу економіки, виокремлюють «четвертинний» сектор економіки – інформаційний (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і «п'ятиринний сектор» (особисті, професійні, ділові послуги і послуги державного управління).

Найбільш динамічно науково-технічний прогрес відбувається у США, які вважаються класичною країною нової економіки. Частка шостого укладу становить 6% продуктивних сил, п'ятого – 60, четвертого – 20%. США контролюють понад 55% патентів у галузі інформаційних технологій і комунікацій, 75% світового ринку програмного забезпечення. Випуск продукції за рахунок комп'ютерів та інтернет-технологій, за різними даними, становить 55–92%. Внесок інформаційних технологій у зростання сукупної продуктивності факторів виробництва вдвічі переважав внесок неінформаційних галузей. Оцінки показують, що подвоєння знань відбувається кожного десятиліття. На початку XXI ст. у структурі національного багатства США людський капітал становив 73%. У п'ятиринному секторі працює понад 40% зайнятих.

У країнах ОЕСР зростання інвестицій у НДДКР, народну освіту і створення програмового забезпечення становить 3% щорічно. Понад 59% ВВП створюється в таких галузях, як освіта і комунікації.

Японія за видатками на розвиток НДДКР (3% ВВП) і щорічними темпами їх зростання (8,5%) займає друге місце в світі після США. Фінансування здійснює переважно приватний сектор. Особлива увага приділяється фундаментальним наукам з метою розробки виробничих технологій нового покоління. Фінансування фундаментальних досліджень становить майже 13% видатків на НДДКР. Держава сприяє підготовці наукових кадрів, розширенню участі Японії в здійсненні міжнародних дослідних проектів. Існують спеціальні програми сприяння розвитку нових матеріалів, біотехнології, нових електронних приладів. Утворено японський центр ключових технологій, пріоритетом діяльності якого є інформаційне забезпечення. Процес інформатизації японської економіки і суспільства був забезпечений загальним рівнем інформатизації. Власні розробки становлять 80% упродовжених патентів проти 18–24% у 1960-ті рр. Приріст ВВП за рахунок науки й освіти забезпечується на 75–85%. Однак Японія залишається країною-імпортером технологій.

Економіка Росії має рентно-сировинний характер. Переважають третій (понад третина) і четвертий (50%) технологічні уклади, на п'ятий уклад припадає 10% технологій.

В Україні понад 90% промислової продукції виробляється підприємствами третього (50,4%) і четвертого (44,56%) укладів. Частка технологій п'ятого укладу становить 4% і лише у військово-космічній галузі та зв'язку. Виробництво товарів шостого укладу практично відсутнє (0,05%). Така технологічна структура економіку України протягом довгострокового періоду характеризує як «сировинну» і технологічну деградацію.

Швидке поширення інформаційних і нанотехнологій спонукає багатьох економістів до перегляду уявлень про базові засади функціонування і визначення сутнісних ознак сучасної економіки, що має різні назви: інформаційна, мережева, електронно-цифрова, інноваційно-підприємницька, інтелектуальна, інформаційно-сервісна, заснована на знаннях, нова економіка. **Нині чітко простежується намагання розмежувати ознаки старої економіки (економіки індустріальної та постіндустріальної цивілізації) та нової економіки як економіки інформаційної ери.**

Концепція «нової економіки» вперше почала розроблятися у 90-х рр. XX ст. в американській науковій літературі. Вона мала політичне замовлення. Поняття «нова економіка» було використано американськими науковцями для аналізу досягнень адміністрації президента Б. Клінтона (1993–2001). В економічних доповідях Конгресу президента США в 2000 р. і 2001 р. поява терміна «нова економіка» була пов'язана з конкретними показниками: реальними темпами зростання ВВП (4%), рівнем безробіття (4%) і рівнем інфляції (2% базової інфляції). Нова економіка визначалася як економіка, що характеризується «...незвичайними змінами і приростом економічних показників, серед яких – швидке зростання продуктивності праці, підвищення доходів, низький рівень безробіття і помірна інфляція, що є наслідком комбінацій досягнень науково-технічного прогресу, методів ведення бізнесу і вдосконалення економічної політики, які взаємно підсилюють один одного»¹. США вважають класичною країною нової економіки.

Необхідність запровадження терміна «нова економіка» зумовлена потребою теоретичного та світоглядного відображення масштабних змін, спричинених:

- технологічними зрушеннями, які уможливають переведення значної кількості ручної праці не просто у машинний режим, а у режим загальної керованості технологічними процесами завдяки програмному забезпеченню;
- посиленням залежності ефективності та факторної віддачі від ступеня інформатизації практично всіх операційних та комунікативних процесів у суспільстві та бізнесі;
- швидким поширенням нових винаходів і радикальним зростанням фактора доступу до нових знань у сфері конкуренції;
- перманентною потребою в інноваціях, яка внутрішньо «підігриває» інвестиції у нові технологічні сфери та дослідження природи матерії;
- формуванням складних мереж, які охоплюють практично всі аспекти суспільно-економічного життя;
- глобалізацією мереж та глобальною інформатизацією. Глобалізація стає плацдармом для охоплення мережами усього світу. У свою чергу, поширення мереж по світу стає двигуном розвитку самої глобалізації в інших сферах економіки та життя суспільства;
- зміною структури зайнятості та структури виробництва і споживання тощо. Сектор послуг не просто стає домінуючим у новій економіці, він передбачає, що послуги мають безпосередній інформаційний характер.

Зміст «нової економіки» характеризують:

- Комп'ютерно-інформаційні технології. Розвиваються нові галузі економіки: виробництво комп'ютерів, інтернет-економіка, електронна тощо. Нова економіка

¹ Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – С. 24.

асоціюється з бізнесом в Інтернеті. На ринок вийшли інтернет-компанії, відбулося небувале зростання біржових індикаторів, коли акції інтернет-компаній при первинному розміщенні виростали за день на сотню і більше відсотків. Так, у США за 1995–2000 рр. пришвидшення темпів зростання продуктивності праці було досягнуто за рахунок впровадження комп'ютерів. Понад 55% приросту випуску продукції було досягнуто в розрахунку на одну відпрацьовану годину за рахунок інтернет-технологій.

- Економіка знань («економіка інтенсивного застосування знань», «заснована на знаннях економіка»). Знання стали не лише самостійним чинником виробництва, але й провідними в їх системі. **Багатство – це володіння капіталом знань.** Знання швидко створюються (подвоєння знань відбувається кожного десятиліття), накопичуються і знецінюються. Їх творцями та поширювачами є товариства, засновані для знань, члени яких продукують і поширюють знання через звичайні організації для зовнішніх товариств. За умови збереження значення традиційних чинників виробництва все більше ціну компаній формують ідеї, кваліфікація персоналу, обробка інформації, вміння створювати нові знання, впроваджувати їх в організаційних і технічних системах. У загальній сумі продуктивного капіталу та ВВП частка нематеріальних активів (витрат на створення знання і людського капіталу) перевищують цінність матеріальних активів.

- Поєднання знань та інформації, що базуються на комунікаційній інфраструктурі. Інформація та знання є чинниками виробництва, утворюють органічну єдність: знання поширюються через систему інформації, водночас зміст інформації становлять знання. Вони породжують новий тип технологій – інформаційно-комунікаційний.

Американські дослідники нової економіки – Р. Аткинсон та Д. Корріа – визначають такі риси нової економіки:

- заснована на знаннях, що змінює структуру зайнятості;
- є глобальною, що трансформує модель конкуренції та міжфірмових зв'язків;
- є підприємницькою, що становить альтернативу традиційним організаційним підходам до бізнесу;
- породжена інформаційними технологіями, внаслідок чого стає перманентно інноваційною, що якісно змінює структуру економіки як такої.¹

Табл. 14.5 демонструє абсолютний контраст між основними рисами «старої» та нової економіки. Наведені відмінності відображають загальний концептуальний погляд на ті риси економіки, яка постала завдяки інформаційній революції.

Однак якщо інформаційна революція настільки сильно змінює економіку, то такі зміни повинні бути відчутними на її макро- та мікрорівнях.

Щодо макроекономічного рівня трансформацій, викликаних новою економікою, то більшість сучасних досліджень дотримуються позицій, що:

- зростання значення сфери послуг призводить до зниження коливань ділового циклу;
- динаміка ВВП стає погано прогнозованою в силу неможливості спрогнозувати інтенсивність потоку інновацій та швидкість перетворення винаходів та відкриттів у ринковий продукт;

¹ Atkinson R. The 2007 State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States / R. Atkinson, D. Correa. – Kansas City: Kauffman Foundation, 2007. – P. 3–4.

- обернений характер між інфляцією та безробіттям втрачає сенс, оскільки економіка стає більш гнучкою завдяки відходу від масового виробництва та послаблення значення жорстких ієрархічних структур організації та управління, послаблення ролі централізованого встановлення зарплат завдяки заміні організованої праці підприємницькими зв'язками типу мережі;

- економічне зростання може не супроводжуватись пришвидшенням інфляції завдяки позитивним шокам продуктивності, конкуренції та покращанню глобальної алокації ресурсів;

- зростання продуктивності стає постійним, але воно залежить від того, наскільки нові винаходи потрапляють під дію зовнішніх ефектів мережі або ж наскільки симетрично відбувається поширення інновацій у суспільстві. Водночас неперервне зростання продуктивності праці внаслідок швидкої інформатизації суспільства ставиться під сумнів. Фраза Р. Солоу в середині 1990-х рр. стала крилатою: «Ми скрізь бачимо досягнення нової економіки, окрім статистики продуктивності праці». Проте більшість дослідників схильється до думки, що між інноваціями та підвищенням продуктивності існують лаги, а конкуренція може маскувати позитивні зрушення у продуктивності. Зміна структури зайнятості також сприяє маскуванню статистично-го підтвердження підвищення продуктивності;

- дилема між споживанням та заощадженнями як основи інвестиційного розвитку може бути легко подолана завдяки розвитку фінансового сектору. Це означає, що швидке зростання ВВП можливе навіть за зниження рівня національних заощаджень. Головне, щоб інновації знаходили можливості для фінансування. Глобальна фінансова інтеграція тут відіграє провідну роль.

Таблиця 14.5

Порівняння «старої» та нової економіки

Показник	«Стара» економіка	Нова економіка
Ринки	Стабільні	Динамічні
Масштаб конкуренції	Національний	Глобальний
Організаційна форма	Ієрархічна	Мережева
Система виробництва	Масове виробництво	Гнучке виробництво
Ключовий фактор виробництва	Капітал/праця	Інновації/ідеї
Ключовий фактор розвитку технологій	Механізація	Діджиталізація
Конкурентні переваги	Економія на масштабі	Інновації/якість
Відносини між фірмами	«Сам за себе»	Співробітництво
Навички	Специфічні щодо праці	Широкі та змінні
Робоча сила	Організована людина	Підприємець
Природа зайнятості	Захищена	Ризикова

Джерела: Atkinson R., Correa D. The 2007 State New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the States. – Kansas City: Kauffman Foundation, 2007. – P. 3.

На мікроекономічному рівні трансформації, викликані новою економікою, зводяться до такого:

- інноваційний продукт передбачає значну складову доданої вартості, сформованої за рахунок наукових досліджень та дослідно-конструкторських робіт минулих періодів. Результати новітніх досліджень у сфері фундаментальних наук дедалі більше стають значимими порівняно із результатами винятково прикладних досліджень. Успіх на ринку дедалі більше визначається доступом до нових знань, які швидко старіють;

- життєвий цикл продукції нової економіки, як правило, є досить короткий;

- наперед важко визначити корисність продукції нової економіки, завдяки чому її маркетингові характеристики можуть бути досить умовними;

- конкурентні переваги формуються як доступом до інформації, що відображає нові технологічні, організаційні та когнітивні можливості, так і наявністю ефективного маркетингу;

- такі товари швидко втрачають ринкову ціну, оскільки швидко з'являється більш сучасний аналог або ж принципово відмінне благо-субститут;

- перспективи технологічного розвитку не є жорстко заданими. Напрями розвитку технологій є альтернативними, оскільки спираються на значний набір нових досліджень у сфері фундаментальних та прикладних наук, з яких неможливо наперед визначити найвдаліший чи найбільш ефективний. Випадковість обраного напрямку технологічного розвитку підкріплюється тим, що продукція, створена в межах одного напрямку, може у короткостроковому періоді мати кращий ринковий успіх, ніж продукція, створена в межах іншого технологічного напрямку, який міг би виявитись більш перспективним за наявності подальшого фінансування досліджень та широкого впровадження;

- діяльність у новій економіці супроводжується значними ризиками, оскільки перспективи інноваційних проєктів можуть бути нечіткими з позиції їх сприйняття ринком чи швидкості появи позитивних зовнішніх ефектів мережі;

- масштаби інвестицій і відповідно майбутній динамізм фірм нової економіки щільно пов'язані із спроможністю фінансової системи забезпечувати ризикове фінансування або ж деконцентрувати ризики вкладання коштів у компанії нової економіки;

- подальше підвищення продуктивності праці повністю підпорядковується досягненню прогресу у сфері високих технологій;

- для фірм нової економіки найбільш властива мережева модель організації. Оптимізація ланцюга створення вартості відбувається у мережі, а її просторова алокація може мати транскордонний характер. Подолання простору в такій моделі є наближеним до повного, оскільки витрати на перевезення підмінюються витратами на утримання мереж, в яких передача даних як одиничний факт не має істотного значення. Звідси формується глобальний характер діяльності у новій економіці;

- мережа сукупно зі зростаючим значенням маркетингу та інноваціями у сфері розробок продукту та його доведення до потреб ринків створює передумови для фрагментації виробничих мереж. Певним аспектом фрагментації є поділ фірми не за принципом «штаб-квартира – виробництва», а за принципом «фірма-платформа – маркетинг – виробництво, зорієнтоване на мінімізацію витрат праці». Це означає, що наукові досягнення, які є основою того чи іншого продукту, його проектування, визначення маркетингових характеристик, виробництво, логістичні ланцюги та ка-

нали розподілу існують в глобальній мережі і не мають чіткої просторової локалізації чи, тим більше, належності певній країні. Якщо в новій економіці унікальність товару межує поруч із його відносно масовим тиражуванням, а найбільша частка в ланцюгу створення вартості може не припадати на виробництво, то тут можливі ситуації, коли країни-виробники на одиницю продукції можуть отримувати менше, ніж країни-розробники;

- структура активів компаній нової економіки передбачає домінування невідчутних активів (мереж, програмного забезпечення, баз даних, винаходів, патентів, ліцензій тощо). Внаслідок цього формування ринкової вартості фірм слабо корелює з оцінкою вартості фізичного майна, що ще більше ускладнює оцінку вартості фірм на фондовому ринку. Їх пасиви покриваються активами, які не мають безпосереднього фізичного виміру, а вартість невідчутних активів актуалізується або в рамках конкретних проектів і не має змісту сама по собі, або у вузьких суміжних сферах діяльності;

- ієрархічні моделі управління замінюються гнучкими функціональними модулями. Організаційні структури більше орієнтуються на реалізацію проекту, ніж на повсякденну діяльність в рамках функціональної спеціалізації;

- потреби в економії на витратах заохочують розвиток аутсорсингу як відображення найбільш радикальної форми спеціалізації, яка заохочує децентралізацію виробничого процесу і його фрагментацію в просторі. Інформаційно-комунікативні процеси руйнують простір і уможливають ефективний пошук комбінації фактичних виробників кінцевої продукції;

- зайнятість стає гнучкою, а не постійно триваючою. Суб'єкти ринку праці автоматично можуть ставати бізнес-партнерами, а межі між працівником і підприємцем-партнером стають дедалі умовнішими;

- значення висококваліфікованих кадрів різко зростає. Вимога щодо постійного самонавчання стає провідною;

- доходи, створені в рамках нової економіки, мірою свого зростання починають формувати додаткові імпульси для розвитку «старої» економіки, оскільки остання продовжує забезпечувати надання матеріальних послуг, виробляти машини, автомобілі, устаткування і, що найголовніше, її складовою завжди залишиться будівельний сектор.

Завдяки наведеним макро- та мікроекономічним зрушенням принциповою рисою нової економіки стає динамізм, емерджентність (швидкоплинність процесів) та системна складність. Невипадково, що в дослідженнях, присвячених новій економіці, дуже часто застосовується методологія теорії систем, теорії хаосу, теорії інформації. Такі дослідження чітко поляризовані за принципом сприйняття нової економіки як стабільної або як внутрішньо нестабільної.

Однак зазначений підхід втрачає логіку, якщо взяти до уваги, що більшість складних систем є стабільною і нестабільною одночасно. Відомий американський фізик, соціолог і громадський діяч **Фрїтьюф Капра** (1939 р. н.) прямо зазначає, що новій економіці властиві риси стабільності та нестабільності водночас, що нагадує складні процеси у квантовій фізиці та мікробіології. Він стверджує: «Нова економіка – це глобальна мета-мережа складних технологічних та людських взаємодій, охоплена

існуванням суттєво нерівноважних зворотних зв'язків, які породжують невичерпну різноманітність емерджентних феноменів. Своєю творчою спроможністю, пристосованістю та когнітивними якостями така система ... схожа на живу мережу, однак вона відрізняється стійкістю... Інформаційні ланцюги глобальної економіки працюють на таких швидкостях і користуються такою кількістю джерел, що постійно відгукуються на інформаційні сплески, а в результаті вся система виходить з-під контролю»¹.

14.2. Домінантні напрями розвитку сучасної економічної теорії

14.2.1. Нові напрями в розвитку економічної теорії кінця XX ст. – початку XXI ст.

Під впливом світових кардинальних соціально-економічних зрушень в умовах становлення глобально-інформаційної економіки актуалізувалися дискусії з проблем сучасної економічної теорії щодо її спроможності пояснити, проаналізувати і запропонувати шляхи розвитку реальної ринкової економіки.

Ідея порушення консенсусу в економічній теорії, центром якого є ортодоксальна кейнсіанська економічна модель, обговорюється у західній літературі з 70-х рр. XX ст. Представниця англійського посткейнсіанства Дж.-В. Робінсон у 1971 р. заявила про другу кризу економічної теорії XX ст.² – кризу кейнсіансько-неокласичного синтезу, а також його політичної реалізації – «нової індустріальної держави» з кризами достатку, екологічною, війни, миру і ядерної загрози. У 70–80-х рр. XX ст. теза про кризу економічної теорії була визнана західними науковцями, обговорювалися різні погляди на її глибину та природу. У 90-х рр. XX ст. обґрунтовувалися погляди щодо нормалізації становища в економіці та відновлення репутації економістів, вирішення основних проблем рецесії та депресії, ділового циклу, необхідності зосередитися на дослідженні завдань довгострокового економічного зростання. Однак питання передкризового стану, або кризи західної економічної теорії, залишалось дискусійним. Економічна криза 2008–2009 рр., початок якої економічна наука прогледіла і не здатна запропонувати ефективні шляхи виходу з наступної рецесії, загострила й актуалізувала питання оцінки стану теоретичної економічної науки.

У зарубіжній і вітчизняній літературі підкреслюється, що еволюція економічної теорії завжди відбувалася під впливом різних зсувів реальної світової економіки. Це діалектичний процес взаємозалежності та взаємовпливу, який сприяє накопиченню і формуванню нових теоретичних знань. Однак сучасна економічна дійсність настільки багатоваріантна і рухлива, що швидкість змін випереджає темп її вивчення. У 2000-х рр. домінує двоякий підхід до аналізу сучасного теоретико-економічного наукового знання. По-перше, більшість економістів оцінює його як кризовий, наголошуючи на кризі сучасної макроекономіки. Економічну теорію критикують за невиконання соціальної функції пояснення та передбачення економічних явищ; нагромодження

¹ Капра Ф. С. Скрытые связи / Ф. С. Капра. – М. : София, 2004. – С. 167.

² Перша криза західної економіки XX ст. була викликана Великою депресією 1929–1933 рр. і нездатністю пояснити шляхи відновлення економічного потенціалу західних країн, як наслідок, привела до утвердження і поширення кейнсіанства.

«фундаментальних» емпіричних закономірностей, які не підтверджуються, як наслідок, найбільш загальні теоретичні результати мають негативний характер і не дають відповіді на поставлені питання; неухвагу до проблем соціальної справедливості та розподілу. Стверджується, що економічна теорія не відповідає реаліям господарського розвитку і нездатна пояснити його «больові точки», неспроможна знайти ефективні рішення проблем економічної політики, зокрема існування вимушеного безробіття, недонакопичення пенсійних фондів, бідність, проблем реформування перехідних економік. Наголошується на обмеженості можливостей неокласичної теорії щодо аналізу і вироблення рекомендацій, які б стимулювали економічний розвиток, прогнозування фінансових і економічних криз. Історик економічної думки М. Блауг називає ознаками кризового стану формалізацію економічного аналізу (в першу чергу, пов'язаного з теоріями загальної рівноваги та досконалої конкуренції, які перешкоджають поширенню нових поглядів), дрібнотем'я, теоретичну і нормативну нереалістичність, відсутність фундаментальних проривів і відкриттів¹.

По-друге, стан економічної теорії характеризується з погляду стриманого оптимізму. Криза розглядається як форма розвитку теорії, пошук нового та оновлення предметного поля та методології, становлення відносної відповідності теорії та практики. Альтернативність поглядів оцінюється як ознака здоров'я і сили, інтелектуальне змагання і більш чітке розуміння проблем. Для оцінювання стану економічної теорії як кризового немає вагомих аргументів. За останні двадцять років вчені різних країн і наукових шкіл зуміли запропонувати суспільству низку інтелектуальних новацій. Відбувається закономірний процес істотного оновлення економіко-теоретичних ідей, який можна оцінити як кризу методики їх переосмислення.

Питання стану економічної теорії пов'язують із структурою наукового співтовариства, яке визначає вибір конкретним дослідником методології та напрямів розвитку.

Серед об'єктів дискусій важливе місце займають питання методології: співвідношення та переваги традиційної неокласичної, сучасного математичного моделювання (математичної економіки, обчислювальної економіки та економетрики), вербального моделювання і експериментального методу дослідження. Обґрунтовуються такі висновки: вербальні дослідження майже повністю витіснені з економічної теорії та практично не публікуються у впливових економічних журналах; математична економіка дає чіткі та однозначні відповіді, одночасно недоліками математизації є спрощення соціальної реальності, перебільшена увага математичній стороні питання, а не змістовній, недосконалість власне математичних моделей; зростає конкурентоспроможність обчислювальної економіки (численні рішення математичних моделей та імітаційне моделювання економіко-соціальних процесів) та економетричних методів (емпіричної економіки); експериментальна економіка змінює методи дослідження, досліджуючи поведінку економічних агентів в умовах штучно створених ситуацій². Не залишилося розділу математики, який би не використовувався в економіці.

¹ Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг // Вопросы экономики. – 2004. – С. 357–362.

² Либман А. Современная экономическая теория: основные тенденции [Электронный ресурс] / А. Либман // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – Режим доступа : <http://institutiones.com/theories/613-sovremennaya-economicheskaya-teoriya.html>.

В економічній літературі сучасна економічна теорія характеризується: по-перше, розгалуженістю, багатоманітністю і фрагментарністю поглядів, концепцій, теорій, шкіл, течій і напрямів, методів дослідження, що посилює конкуренцію між ними, ускладнює їх класифікацію і викликає труднощі для аналізу та розробки практичних питань економічної політики; по-друге, вичерпуванням наукового потенціалу фундаментальних теорій, коли будь-які нові концепції та парадигми ще не запропоновані; по-третє, поглибленим дослідженням і узагальненням базових моделей з одночасним проникненням теорії у нові сфери дослідження; по-четверте, палітрою нових ідей в макроекономічній теорії, які суперечать між собою; по-п'яте, колективним характером узагальнених робіт, коли у виданнях беруть участь представники різних теоретичних напрямів, і принципом співіснування конкуруючих парадигм; по-шосте, збереженням домінантного значення класичного і кейнсіанського підходів у макроекономіці (у різноманітності нових і новітніх модифікацій), представники яких інтенсивно займаються їх переробкою для усунення слабких місць; по-сьоме, актуалізацією питання синтезу в сучасній економічній теорії.

У процесі наукових дискусій виокремлюють три групи досліджень: *мейнстрім*, *неортодоксальну економіку* і *дослідження економічних процесів соціальними науками*.

Основою мейнстріму є сучасна неокласична теорія. Основні принципи її жорсткого ядра – індивідуалізм, раціоналізм і оптимізація, рівновага – залишаються базовими, універсальними, характеризують різні сфери суспільного життя, їх широко використовують представники інших сучасних економічних напрямів, а також суспільних наук. Стверджується, що в сучасній економічній теорії відсутня чітко викладена, переконлива і загальноприйнята альтернативна теорія, яка могла б дати кількісні та якісні результати, подібні до здобутих неокласиками. Неокласика залишається тим відправним пунктом, з якого починається вивчення розвитку та еволюції сучасної економічної теорії, слугує своєрідним стандартом, з яким зіставляється і за яким оцінюється розвиток усіх інших економічних теорій, шкіл і напрямів. Неокласичний спосіб мислення здійснює величезний вплив на мейнстрім і формування позицій щодо сучасних досліджень. Неокласичний напрям не лише домінує в економіці, але й перетворюється в лідера соціальних наук. Сучасний розвиток неокласичної теорії окремі науковці пов'язують із економічним імперіалізмом – експансією економічної теорії в дослідження позаекономічних сфер суспільного життя та в інші галузі суспільствознавства. Інші наголошують, що сучасна неокласика модернізується: розширюються предметне поле і методологічні засади, враховуються інститути та інформаційні обмеження, теорія ігор, інтеракційна економіка тощо. Конструкція мейнстріму стала значно ширшою, формується більш гнучкіша і еkleктична нова парадигма. *Для мейнстріму характерна спільність методології та методів економічного аналізу*: обов'язкове використання математичного моделювання, обчислювальної економіки та економетрики; орієнтованість на використання моделей раціоналізації та рівноважного аналізу як методу дослідження економічної динаміки; визнання універсальних законів, залежних від інституціонального середовища; фрагментарність і вузьке поле досліджень, використання поняття «за інших рівних», деідеологізація. Крім неокласики до мейнстріму відносять неокласичний синтез, монетаризм 1990–2000-х рр., нову класичну макроекономіку, нове кейнсіан-

ство, новий неокласичний синтез, нову / неінституціональну економіку, поведінкову та експериментальну економіку, германський неолібералізм, аналіз конкретних феноменів мікрорівня, теорію ринків.

З протилежного погляду, мейнстрим в економічній теорії відсутній з кінця ХХ ст., панують теоретико-методологічний плюралізм і наявність важко класифікованих теорій. Жодна теорія не може зайняти провідне становище. Зростає незадоволеність ортодоксальними теоретичними формулюваннями, межі між різними напрямками, течіями і школами сучасної економічної теорії стали більш розмитими.

Спільними ознаками різних шкіл і течій сучасної неортодоксальної економіки (гетеродоксії) є, по-перше, критичне ставлення до неокласичного мейнстриму, домінування вербального моделювання економічних ситуацій і обмеженість емпіричного аналізу; по-друге, взаємозв'язок економіки з іншими соціальними науками, врахування історичної та національної специфіки, «соціальне конструювання» і помірно реформаторська економічна програма; по-третє, розширення кола досліджуваних явищ через аналіз проблем, які мейнстрим не вивчає; по-четверте, увага до соціальних інститутів, акцент на мінливості, рухливості економічних структур і народного господарства загалом, дослідження неоптимізуючої поведінки людини у нестабільних і нерівноважних економічних системах за умов збереження звичок і стереотипів, неможливості отримання необхідної інформації, невизначеності майбутнього тощо. Гетеродоксальні концепції найкраще можуть пояснити сучасний стан світової економіки в умовах різних типів нерівноваги та криз. Наприклад, Асоціація неортодоксальної економіки заперечує гегемонію неокласики, визнає легітимність конкуруючих теоретичних перспектив, плюралізм у навчальній і науковій роботі, відкритість до новацій і творчості. У післякризовий період в умовах глобальної макроекономічної нестабільності головна увага науковців зосереджена на проблемах «потрійної кризи»: фінансової та боргової, потенційно катастрофічної екологічної, соціальної (нерівності між країнами та всередині суспільств)¹. Неортодоксальна економічна теорія традиційно охоплює посткейнсіанство, економічний ультралібералізм неоавстрійської школи, традиційний і сучасний інституціоналізм класичного напрямку, еволюційну економіку, неортодоксальну теорію добробуту, соціальну економіку, неомарксизм, ліворадикальну критику капіталізму, західноєвропейську соціал-демократичну думку². Негативну роль в їх розвитку мають генерація нових теоретичних підходів і одночасно їх недосконалий методологічний апарат, нездатність поширення ідей, як наслідок, паралелізм.

Дослідники виокремлюють окрему групу неортодоксальних напрямів, які об'єднані принципом «конструктивного синтезу теоретичних досліджень на основі інтеграції соціальних і природничих наук: екологічна економіка, біофізична економіка, еконофізика, поведінкова економіка, феміністична економіка. Праці представників цих напрямів мають позитивну програму, складний математичний апарат, «технічні складності» міждисциплінарної інтеграції, потенційний вплив на мейнстрим.

¹ Association for Heterodox Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hetecon.net/division.php?page=about&side=heterodox_economics.

² Heterodox Economics Directory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heterodoxnews.com/directory/associations.htm>.

Перспективним напрямом дослідження економічного розвитку визнається дослідження економічних проблем неекономістами, яке отримало назви «*перевернутий економічний імперіалізм*», «політологічний» і «соціологічний» імперіалізм. Розробляються такі теорії, як порівняльна політична економія, міжнародна політична економія, економічна соціологія, соціоекономіка, економічна історія, світосистемний аналіз.

Економісти погоджуються щодо доцільності визначати домінуючі напрями сучасної економічної теорії. Частина вчених об'єднує чотири основні парадигми: неокласичну теорію, кейнсіанську теорію, інституціоналізм і марксизм. З іншого погляду, сучасна економічна теорія інтегрує такі теоретичні напрями, як неокласичний, кейнсіанство (в різних варіантах), монетаризм, нову класичну школу, австрійську школу, сучасний інституціоналізм і неомарксизм, політичну макроекономіку, дослідження економічного зростання. Можна спостерігати, як один і той самий вчений працює в різних напрямках економічної теорії.

Існують різні погляди щодо впливу макроекономічних досліджень на практичну макроекономічну політику: а) затребуваність макроекономічної теорії у макроекономічній політиці, свідченням чого є зростання незалежності центральних банків, таргетування показників інфляції, зростання податків на споживання і працю, а не на капітал; б) слабкий вплив на практичний аналіз грошово-кредитної та фіскальної політики. Стверджується, що сучасна макроекономіка не змогла запропонувати антикризовій політиці теоретично нічого нового. Одночасно причини розгортання локальної іпотечної, потім північноамериканської фінансової та світової загальноекономічної кризи 2008–2009 рр. пояснюють наслідками практичної реалізації рекомендацій монетаризму, теорії пропозиції та нової класичної теорії. Дискутується питання пріоритетів і механізмів застосування двох інструментів макроекономічного регулювання: податково-бюджетного і грошово-кредитного. Визнаються домінуючі останнього і головна роль центрального банку, обговорюється питання ефективності або політики жорстких правил і норм, або дискреційної. Економісти неокласичного спрямування відстоюють концепцію правил: у грошово-кредитній політиці – правило таргетування інфляції центральним банком, у бюджетно-податковій політиці – збалансування доходів і видатків з урахуванням циклічного фактора, обмеження бюджетного дефіциту визначеною часткою ВВП, правила щодо запозичень та розмірів державного боргу або резервів. Економісти кейнсіанського напрямку доводять переваги дискреційного режиму використання методів відповідно до поточної ситуації. Ставиться питання про включення фінансових ринків у макроекономічні моделі, використання в макромоделюванні інструментарію інституціональної теорії та економічної психології.

Одним з ключових напрямів сучасних досліджень є дилема «ринок-держава», яка постійно відтворюється в ринковій економіці. Аналізуються можливості та обмеженість цих найбільших інститутів сучасного господарства, створених людством, їх функціональна взаємозалежність. На протипагу ідеям «слабкої» держави та мінімізації її втручання в ринкові процеси, які домінували в кінці ХХ ст., посилюються на початку ХХІ ст. контраргументи на захист об'єктивної необхідності активного втручання держави в економіку, визначення позицій конвергенції ринку та держави, впливу інтересів окремих осіб і груп, політичних рішень на їх функціонування. Перспективними є політико-економічні дослідження щодо впливу демократії на темпи і

динаміку економічного зростання, політичних інститутів на результати економічної політики, вивчення ефектів корупції з погляду політико-економічних явищ.

Подолання кризового стану економічної теорії науковці пов'язують з конструктивним синтезом теоретичних досліджень. Синтез розглядається як особлива форма розвитку науки взагалі та один із можливих шляхів її виходу з кризових процесів, переходу на нові наукові парадигми. Розвиток нового кейнсіанства у 80–90-х рр. ХХ ст. аналізувався як створення нової теоретичної бази на основі теоретичного консенсусу, в рамках якого формуються мікроекономічні основи кейнсіанської макроекономіки і враховуються очікування як важливий елемент економічної поведінки. У 2000-х рр. дослідники наголос роблять на *новому неокласичному (некейнсіанському) синтезі* як зближенні нових тенденцій у розвитку нової класичної макроекономіки та нової кейнсіанської теорії. Представники неокласичної орієнтації звернулися до традиційних макроекономічних проблем (до аналізу циклів безробіття, інфляції), а кейнсіанці досліджують сферу, яка традиційно належала неокласикам (поведінка цін і заробітної плати). Частина економістів заперечує можливість такого консенсусу в макроекономіці, оскільки він буде рівнозначний дослідницькій стагнації, інша оцінює його як свідчення оздоровлення економічної теорії або визнає його можливість, але ознаки конвергенції поки не спостерігає. Наголошується на доцільності розглядати взаємовпливи не лише неокласики та кейнсіанства, а також ортодоксального мейнстріму і сучасної гетеродоксії. Увага звертається на раціональну поведінку як інститут дотримання певних соціальних норм, недосконалість раціональної поведінки при прийнятті господарських рішень і важливості врахування ірраціонального начала в економічній і державницькій діяльності.

Характерним для економічної теорії стало визначення можливостей, пропозиція та опрацювання нових різних «синтезних» напрямів розвитку в макроекономіці:

- трактування всіх новацій австрійської школи не як ірраціонального сприйняття діяльності товаровласників, а як прямого продовження і конкретизації трудової теорії вартості Сміта–Рікардо–Маркса;
- формування класико-кейнсіанської політичної економії шляхом використання зв'язку між класичними та кейнсіанськими елементами аналізу;
- синтез концепцій нових класиків і нових кейнсіанців з метою розроблення макроекономічних моделей, які використовують такі припущення: «ринки праці та товарів відзначаються негнучкістю зарплати та цін; ціни на фінансових ринках аукціонного типу швидко пристосовуються до наслідків економічних потрясінь і змінювання очікувань; очікування на аукціонних ринках носять перспективний (раціональний) характер»¹;
- новокейнсіансько-інституціональний синтез – включення різних аспектів дослідження глобально-інформаційного суспільства до концепцій нової макроекономіки і формування нової макроекономіки інформаційної епохи як «фундаментальної зміни пануючої в економічній науці парадигми»²;

¹ Самуельсон П.-Э. Экономика / П.-Э. Самуельсон, В.-Д. Нордхаус. – М. : СПб. ; К. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – С. 1260.

² Стиглиц Дж.-Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке / Дж.-Е. Стиглиц // Мировая экономическая мысль: Сквозь призму веков : в 5 т. Т. 5, кн. 2 / сопред. ред. Г. Фетисов, А. Худокормов. – М. : Мысль, 2005. – С. 523–545.

- посткейнсіансько-інституціональний синтез;
- інституціонально-неомарксистський синтез та ін.

На думку відомих американських вчених-економістів П. Самуельсона і В. Нордхауса, погляди кейнсіанської, «старої» і нової класичної, монетаристської та інших шкіл добре ув'язуються між собою, якщо розглядати їх як поглиблений аналіз тих чи інших аспектів споживацьких очікувань, ринкової рівноваги і сукупного попиту¹. Всі ці напрями претендують на адекватне відбиття сучасної економічної дійсності, обґрунтування рекомендацій для економічної політики. Вони все ще перебувають на стадії становлення і гарячих дебатів, але вважаються ключовими перспективними напрямами сучасної економічної теорії.

Розвивається *еволюційна парадигма сучасної економічної теорії*, яка розглядає економіку і суспільство у процесі розвитку та змін. *Посилюється інтерес до теорії розвитку економіки*, завдання якої – прогнозувати довгострокові траєкторії розвитку для прийняття ефективних рішень з метою підвищення рівня добробуту всіх груп населення і країн. Як її складові розглядаються теорії сталого економічного розвитку, що максимізує доходи господарської діяльності за мінімальних втрат природних ресурсів, теорії економічного зростання, які в короткостроковій перспективі обґрунтовують помірні показники зростання (1% ВВП) для послаблення боргової економіки, теорії прогнозування і подолання господарських криз, інноваційно-технологічні, модернізації, оцінки ефективності суспільного розвитку. Метою академічної науки є вплив не лише на політику сьогодення, а на ту політику, яка буде через 25 або 50 років.

Відомий польський учений і державний діяч **Гж. Колодко**² (1949 р. н.) наголошує на девальвації фундаментальних принципів сучасної економіки. Три фундаментальні принципи економіки: парадигма максимізації багатства; твердження, що раціональність є основою для прийняття господарських рішень; що ринок із своїм механізмом сам по собі забезпечує ефективність господарської діяльності – є швидше спрощенням, ніж реальністю. Він пропонує **теорію «нового прагматизму»** (теорію збігу обставин розвитку) та **економіку помірності**. Це економіка пристосування людських, природних, фінансових і речовинних потоків до вимоги збереження динамічної рівноваги, реальних можливостей економічного зростання. Новим поколінням потрібна економіка помірності замість економіки або дефіциту, або надлишку. «Новий прагматизм» вимагає добре зваженої ролі держави і міждержавної координації економічної політики, які повинні коригувати ринкові механізми, а іноді й зміцнювати їх. Новий підхід до державного втручання полягає не у підміні ринку в його алокаційних функціях і втручанні у виробничі процеси, а повинен зводитися до розумного маніпулювання їх обставинами; набір інструментів господарської політики не може бути визначений раз і назавжди, одних інструментів необхідно позбавлятися, а інші створювати для вирішення завдань, які стоять на порядку денному; найкращим прикладом прагматизму є такий інструмент, як державно-приватне партнерство. Однією з умов збалансованого зростання та ефективності виробни-

¹ Самуельсон П.-Э. Экономика / П.-Э. Самуельсон, В. Д. Нордхаус. – М. ; СПб. ; К. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – С. 33.

² Колодко Гж. Новий прагматизм, або економіка помірності / Гж. Колодко // Економіка України. – 2013. – № 11. – С. 13–28; Колодко Гж. Від ідеологій лібералізму до нового прагматизму / Гж. Колодко // Економіка України. – 2010 – № 9. – С. 4–11.

цтва є дотримання «золотої послідовності», яка виражає порядок співвідношення темпів зростання від найвищих до найнижчих основних макроекономічних показників (інвестиції, експорт, ВВП, споживання з особистих доходів, продуктивність праці, доходна частина державного бюджету, споживання, що фінансується із соціальних фондів споживання, видаткова частина державного бюджету). «Новий прагматизм» економічного розвитку повинен спиратися на міждисциплінарні та нетрадиційні підходи, які концентруються на людині, виробити стратегічний підхід до майбутнього, забезпечити бажані напрям і темпи суспільно-господарського розвитку.

Видатний американський економіст **Дж. Гелбрейт**, аналізуючи питання третьої кризи в економічній науці, пов'язує їх в єдину матрицю з економіко-господарськими проблемами і об'єднує за назвою «*криза обмежень*». Він пропонує на основі міждисциплінарного співробітництва поінформувати економіку про дійсну ціну економічного зростання та існуючих обмежень, з'ясувати, як закони і регулювання заставляють працювати інститути, формувати нову економіку солідарності з адекватним перерозподілом багатства¹.

У теоретико-економічній конструкції досліджень важливою складовою є *осмислення сучасних проблем і перспектив становлення нової гуманістичної моделі світової цивілізації*. Векторність наукових досліджень можна узагальнити двома домінуючими. Ключовою позицією першого є питання формування системної цілісності світу, новітньої парадигми глобального розвитку і людини глобальної, нового економічного порядку з посиленням конвергенції країн. Інший вектор опрацьовує глобальні трансформації в контексті проблематики «нерівноважного розвитку», поліцентричності (гравітаційні центри – периферія), дивергенції, глобальних асиметрії, децентралізації, фінансової нестабільності.

Таким чином, розвиток економічної теорії відбувається через кризи, які постулюють як нездатність пояснити реальні явища економічного життя та появу принципово нових ідей, стійке накопичення знань, інтелектуальне та змістове оновлення усталених концепцій і теорій, формування нових наукових шкіл. Нова парадигма економічної теорії повинна пояснювати реальні процеси в реальних економіках, які функціонують на принципах складних систем синергетичної природи і теорії нелінійної динаміки. Відбувається процес теоретичної поліструктурності як мейнтриму, так і гетеродоксії. Важливим завданням є формування міждисциплінарного діалогу між економістами та неекономістами. Перспективним напрямом розвитку сучасної економічної теорії є синтез різних напрямів, течій і шкіл економічної теорії, ефективність якого має визначати нормативну результативність, а метою мають бути фундаментальні зміни пануючої в економічній науці парадигми.

14.2.2. Характеристика сучасного інституціоналізму: структура та методологічні особливості

В економічній літературі питання внутрішньої класифікації сучасного інституціоналізму як напрямку економічної думки залишається дискусійним. У публікаціях останніх років його характеризують як сукупність різних теоретичних підходів, пов'язаних інсти-

¹ Гелбрейт Дж. Третий кризис в экономической науке / Дж. Гелбрейт // Мир перемен. – 2013. – № 1. – С. 24–28.

туціональною проблематикою. У структурі сучасного інституціоналізму виокремлюють дві течії. Перша – сучасний класичний інституціоналізм (Modern Classical Institutional Economics), який продовжує розвивати теоретико-методологічні засади традиційного інституціоналізму кінця XIX ст. – 70-х рр. XX ст. Друга течія – нова інституціональна економічна теорія та неонституціональна економічна теорія, теоретичні підходи яких сучасні дослідники об'єднують в єдину нову / неонституціональну теорію (New / Neoinstitutional Economics), частіше використовується термін «неонституціоналізм».

Домінантними стають погляди, що сучасна інституціональна економіка знаходиться в процесі розвитку, формується загальна інституціональна парадигма як теоретична альтернатива неокласиці. Фрагментарність і різноманітність досліджень – закономірний етап розвитку, відповідає викликам реформування в різних локальних економічних системах сучасного глобально-інформаційного світу. Протиборство між неокласикою та інституціоналізмом значною мірою визначає сучасний стан економічної теорії і зміст державної економічної політики. Неонституціональний економічний аналіз у перспективі повинен замінити неокласичний.

Загальними характеристиками, що об'єднують існуючі теорії та течії сучасного інституціоналізму в певну цілісність та визначають інституціональний підхід до вирішення проблем економічного розвитку, є такі аналітичні твердження:

- економічна система є інституціональною структурою. Визнання нелінійності соціально-економічних систем, кризових станів точками біфуркації, які вирішуються або хаосом і втратою системи життєдіяльності, або створенням дисипативної структури підвищеного рівня організації. Економічні проблеми визначаються, враховуючи взаємовпливи інституціонального середовища і поведінки економічних акторів;

- інститути є центральним компонентом соціального життя, мають значення для результатів функціонування економіки, їх можливо досліджувати за допомогою інструментів економічної теорії. Розробляється сучасна теорія інститутів. Поняття «інститут» багатозначне і різноманітне. Однак дослідникам усіх течій сучасного інституціоналізму притаманне розуміння інститутів (загальних та економічних) як соціальної взаємодії, відносин між людьми. Важливим є процес вивчення особливостей функціонування соціальних інститутів, визнання взаємовпливів економічних і позаекономічних інститутів;

- класично-інституціональна і неонституціональна дослідні програми є поведінковими науками – ґрунтуються на теорії людської поведінки, характеризують поведінку людини щодо матеріальних засобів життя, визнають взаємозалежність поведінки людини або суспільних груп (організацій) та економічного розвитку;

- заперечення, критика і модифікація ортодоксальних теоретичних передумов неокласики;

- розвиток теорії економічної політики, дієвим фактором якої є інститути. Спрямованість інституціонального аналізу на розробку теорій інституціональних трансформацій. Дослідження взаємозв'язку функціонування інститутів та економічної політики.

Відбувається поступовий процес подолання дистанціювання методологічного індивідуалізму і методологічного холізму.

Сучасна класична інституціональна економічна теорія позиціонується як рух протесту, галузь знань і підхід до рішення проблем. Принциповою є критика теоретико-методологічних положень неокласики та марксизму. Наголошується на

розмежуванні з новою / неoinституціональною теорією, яку інституціоналісти-класики характеризують як «неокласичну інституціональну економіку». Представниками інституціоналізму є Дж. Адамс, Д. Гамільтон, Т. Григорі, У. Даггер, Ф. Міровські, М. Резерфорд, У. Семюелс, Е. Скрепанті, Дж. Стенфілд, М. Тул, Дж. Ходжсон, Ф. О'Хара та ін. Вони об'єднані в Асоціацію еволюційної економіки і видають журнал «Journal of Economic Issues».

Методологічні та теоретичні основи сучасної інституціональної теорії класичного напрямку ґрунтуються на засадах традиційного інституціоналізму. **Предмет дослідження – проблеми еволюції організації, соціального контролю і соціальних змін, аналіз інституціональної адаптації і діяльності інститутів як способів контролю і змін**¹. Предметне поле охоплює широке коло досліджень найголовніших трансформацій в економічних системах на макро- і мікрорівнях: теорії колективних дій, сучасних технологій для добробуту і впливу на біосферу, конвергенції, індустріального, постіндустріального і глобального розвитку, ринку як інституціонального комплексу, корпоративної системи як головної трансформаційної ознаки західних економічних систем, ролі різних культур в економічній діяльності, внутрішньої та міжнародної нерівності доходів, соціальної та економічної політики, транснаціональних корпорацій, впливу економічної думки на зміни в економіці, реальних економічних питань. Методологічні основи сучасної інституціональної теорії класичного напрямку ґрунтуються на засадах традиційного інституціоналізму.

Заслугою сучасних інституціоналістів-класиків є визначення таких характеристик інститутів, як процес розвитку, комюлятивність, широкі соціальні зв'язки, універсальність, здатність до адаптації, змін і свідомого регулювання та одночасно конфліктність, стійка послідовність і відставання, історична специфічність, природний відбір залежно від ендегенних і екзогенних чинників, асинхронність й амбівалентність, інституціональна регресія, генотип попереднього економічного порядку та історико-генетичні закономірності еволюції в історичних часових рамках.

Дослідну програму класичного інституціоналізму порівняно з неокласикою науковці характеризують такими загальними положеннями жорсткого ядра:

1) поведінка індивіда є функцією інституціональної змінної. Система інститутів, в яких він живе і прагне до вигоди відіграє центральну роль у визначенні економічної поведінки та економічних показників («розчинення» індивіда в інститутах, або «процес окультурення»). Модель соціально-інституціонально орієнтованого індивіда. Поведінка економічних агентів нераціональна і неоптимальна;

2) визнання недосконалості ринкового механізму, динамічних і нерівноважних станів економіки, генетико-еволюційного та комюлятивного характеру суспільного розвитку. Центральна економічна проблема – організація і контроль в економіці. Критика рішення економічних проблем з позицій невтручання;

3) інституціонально-детермінований характер економічних преференцій індивідів і соціальних груп, ендегенність інституціональних факторів.

¹ Самюелс У.-Дж. Институциональная экономическая теория / У.-Дж. Самюелс // Панорама экономической мысли конца XX столетия : в 2-х т / под ред Д. Гринюэя, М. Блини, И. Стюарта. – СПб. : Экон. школа, 2002. – С. 125–139.

Захисний пояс класичного інституціоналізму охоплює такі характеристики середовища, в якому взаємодіють економічні агенти:

1) інститути еволюціонують, у тому числі через політичне втручання. Зміна природи і функцій інститутів визначає суспільну трансформацію та економічне зростання;

2) діяльність існуючих інститутів не обов'язково спрямована на досягнення суспільного блага, форми контролю бізнесу (зокрема конкурентні ринки) застаріли, в нових технологічних та економічних умовах зростає значення соціального контролю. Держава – головний носій колективних дій, соціального контролю і соціальних змін;

3) питання розвитку інституту приватної власності пов'язано з корпоратизацією та корпоративною системою, є функцією існуючої структури влади.

Сучасні інституціоналісти-класики розглядають економічну систему суспільства як сукупність інститутів, які формують ринок і через які ринок функціонує, які породжують результати ринку; систему влади, процес прийняття рішень, які визначають, чиї інтереси необхідно враховувати при алокації ресурсів, як розподіляти доходи, рівень зайнятості та реального доходу; як окремих економічних суб'єктів і груп, які борються за вигідне становище і результати діяльності. Центральною проблемою інституціонального дослідження є організація і контроль в економіці.

Технологія та індустріалізація є головним фактором впливу на системну еволюцію і результати економічної діяльності. Одні інституціоналісти вважають, що інститути як консервативна сила стримують запровадження нових технологічних і організаційних нововведень, інші пояснюють роль технологій залежно від цілі використання тими чи іншими економічними суб'єктами.

Мікроекономічною основою інституціоналізму є твердження, що алокація ресурсів і розподіл доходів є функцією не ринків, а інститутів влади в ринковій економіці, системи організації та контролю в економіці. Інституціональна макроекономіка розглядає економічні показники як функції влади. Розподіл доходів і добробут впливають на макроекономічні результати, боротьба за розподіл породжує як інфляцію, так і стагфляцію. Держава є важливою складовою економічної системи, головним носієм колективних дій, соціального контролю і соціальних змін, засобом здійснення верховної приватної влади і одночасно обмеження цієї влади на користь тих, хто її немає. Макроекономічна політика держави повинна спрямовуватися, в першу чергу, на стабілізацію очікувань у секторі приватних корпорацій, а не на повну зайнятість і стабільність цін. Втручання держави в економіку повинно замінити корпоративну систему на ринкову економіку з ефектною антимонопольною політикою, законодавчо змінювати правові норми. Практичною проблемою є визначення інтересів підтримки державою.

Сучасна класична інституціональна економіка зберігає класичні традиції, створює альтернативну систему знань і збільшує можливості суспільства вирішувати існуючі проблеми економічного розвитку. Інституціональний аналіз спрямований на вирішення реальних практичних проблем ефективності економічного зростання, подолання дисфункцій та недосконалості економічної системи.

Нова або неінституціональна економічна теорія. У 1975 р. американський учений **Олівер Вільямсон** (1932 р. н.) у праці «Ринки та ієрархії»¹ ввів у науковий

¹ Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Y, 1975. – P. 35–44.

обіг термін «New institutional economics» (NIE, «нова інституціональна економічна теорія»), пояснивши новий науковий напрям як доповнення неокласичного критерія максимізації доходу вивченням трансакційних витрат. Його засновником назвав американського економіста **Рональда Коуза** (1910–2013), який у статтях «Природа фірми» (1937) і «Проблема соціальних витрат» (1960) ввів **поняття трансакційних витрат – витрат на укладання угод (контрактів)**. В 1991 р. він отримав Нобелівську премію за праці в галузі дослідження трансакційних витрат і прав власності, їх впливу на інституціональну структуру фірми.

У наступній праці «Економічні інститути капіталізму» (1985) О. Вільямсон характеризував нову інституціональну теорію як пізнання економічних інститутів на основі мікроаналітичного підходу до вивчення економічної організації суспільства, результат міждисциплінарних досліджень з економіки, права й організаційних наук¹. Стверджував, що формування правильних економічних інститутів має більше значення у вирішенні мікроекономічних проблем, ніж формування правильних цін. Вказував на два рівні NewIE: близькість до соціальної теорії та неокласики. Зберігалися традиційні для неокласики мікроаналітичний і статично-порівняльний підходи до вивчення економічної організації, положення про обмеженість ресурсів, проблеми мінімізації витрат, раціональність та індивідуалізм, хоча обмежені трансакційними витратами та опортунізмом. О. Вільямсон розглядав інститути як структури управління, найважливішими економічними інститутами вважав фірми, ринки і відносини контракти, функціонування яких ґрунтується на господарській взаємодії людей. Р. Коуз наголосив на необхідності вивчення всієї сукупності інститутів, які існують у країні та управляють економічною системою. **Дуглас Норт** (1920–2015) започаткував використання інституціонального аналізу в економічній історії, розробив теорії інститутів та інституціональних змін.

Ісландський учений **Трауїнн Еггертссон** (1941 р. н.) у праці «Економічна поведінка та інститути: принципи неокласичної економічної теорії» (1991) заявив про формування у 1980-х рр. нової дослідної програми – неоінституціональної економічної теорії, яку визначив як новий підхід до вивчення економічних систем, пошук синтезу неокласичної та інституціональної економічних теорій, поєднання досліджень інститутів з традиційною мікроекономічною теорією, модифікацію захисного поясу неокласичної теорії. *Предметом дослідження проголошувалися інститути як соціальні структури і схеми економічних систем (фірми, різні форми організацій, ринки, держава тощо) з метою аналізу поведінки акторів в економічній і соціально-політичній сферах на основі збереження жорсткого ядра неокласики і включення в аналіз інформаційних і трансакційних витрат, обмежень на права власності, агентських відносин.* Термін «нова інституціональна економіка» запропонував залишити лише за дослідженнями О. Вільямсона, який заперечував таке положення жорсткого ядра неокласики, як модель раціонального вибору². В наступні роки нова і неоінституціональна теорії розглядалися або як дві течії інституціоналізму, або новий інституціоналізм назвали однією із складових неоінституціональної

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 27–47.

² Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – С. XXVII, 10–20, 87.

економіки¹. У 2000-х рр. термін «неоінституціоналізм» поширився на праці нової інституціональної економічної теорії (НІЕ). У працях західних учених ці терміни використовуються як рівнозначні.

З 1996 р. працює Міжнародне товариство з нової інституціональної економіки (ISNIE) – міждисциплінарного напрямку досліджень, який охоплює економіку, теорії організації, право, політичні науки, соціологію тощо, пояснює на основі неокласичних засад, що таке інститути, як вони виникають, як змінюються і як мають бути реформовані². Розвиток неоінституціоналізму пов'язаний із іменами видатних вчених: **А. Алчіана, Г. Беккера, Дж. Б'юкенена, О. Вільямсона, Г. Демсетца, К. Ерроу, Т. Еггерсон, Д. Норта, С. Пейовича, Г. Таллока, Дж. Стіглера, Р. Фогеля** та ін.

Предметом дослідження неоінституціональної економіки є поведінка економічних акторів під впливом соціальних інститутів, які мають місце в економіці, політиці, соціально-правовій і духовній сферах, їх виникнення, функціонування та еволюція; аналіз соціальних інститутів у термінах індивідуальних рішень за допомогою стандартних інструментів неокласичної економічної теорії. Відмінності між різними теоріями відносні, один і той вчений може опрацьовувати різні теорії. Неоінституціоналізм оцінюється як новий ступінь теоретичного узагальнення, теорія управління національним господарством з власним механізмом економічної політики, інституціональний аналіз зосереджується на розробці теорії довгострокових інституціональних змін.

Представники нової / неоінституціональної теорії заявляють про процес інтегральності теорій та кристалізації твердого ядра дослідної програми, формування дисциплінарної матриці, вказують на найбільш поширені в науковому аналізі теоретичні передумови:

1) виокремлюються два підходи: послідовне дотримання традиційного неокласичного принципу досконалої індивідуальної раціональності; визнання обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки економічних акторів як моделі (випадку) раціонального вибору, коли економічні актори максимізують цільову функцію в умовах обмеження, серед яких найважливішими є трансакційні витрати і неповний захист прав власності, як підсумок, намагаються знайти задовільний результат рішення у тих межах, які організаційна структура дозволяє. Модель «інституціонального індивідуалізму» – індивідуалістична поведінка економічних акторів змінює інституціональну структуру відповідно до своїх уподобань та одночасно обмежена інституціональним середовищем. Групи можуть розглядатись як кінцевий неподільний елемент аналізу з власною функцією корисності та обмеженнями, а також як об'єднання кількох індивідів з власними функціями корисності та інтересами;

2) інституціональна еволюція як основа історичного розвитку та відсутність автоматичного регулювання поведінки учасників ринку. Інституціональна рівновага – це ситуація, за якої економічні актори не зацікавлені у перебудові існуючої інституціональної структури. Рівноважні стратегії не обов'язково забезпечують ефективний, з погляду суспільства, результат;

¹ The New Palgrave: A Dictionary of Economics. – Vol. I. – London, 1987.

² Офіційний сайт Міжнародного товариства нової інституціональної економіки (International Society for the New Institutional Economics, ISNIE) – <http://www.isnie.org>. Першим президентом товариства у 1996–1997 рр. був Р. Коуз.

3) стабільність прераференцій індівідів, відсутність впливу зовнішніх факторів. Це створює можливість їх регулювання спеціальними структурами з метою забезпечення ефективності.

Захисний пояс неоінституціональної теорії характеризують:

1) недосконала та асиметрична інформація реального ринку. Обмежений доступ економічних акторів до набуття та обробки інформації, які мають витратний характер (прямі витрати або альтернативні, коли відмова від інформації призводить до збитків);

2) неоднорідність товару. Крім двох вимірів (ціни і кількості), значення мають якісні варіації товарів і послуг для економічних результатів та економічної організації;

3) неповна специфікація прав власності, що призводить до неповної інтерналізації зовнішніх ефектів, обумовлює витрати щодо специфікації та захисту прав власності.

Неоінституціоналізм суттєво відрізняється від неокласики:

- По-перше, розглядається значно ширший спектр форм власності та контрактних форм, на основі яких здійснюється обмін (поряд із приватною власністю аналізуються також колективна, державна, акціонерна форми власності та порівнюється їх ефективність щодо забезпечення угод на ринку).

- По-друге, поряд із *виробничими (трансформаційними) витратами* неоінституціоналісти досліджують трансакційні витрати, які характеризують витрати взаємодії між людьми і за сучасних умов зростаючого ускладнення соціально-економічних відносин набувають більшого значення. Їх визначають як витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації та контролю за виконанням узятих індівідами зобов'язань у процесі відчуження та привласнення прав власності та свобод, прийнятого в суспільстві.

- По-третє, неокласичні моделі доповнені поняттям *інформаційних витрат* – витрат, пов'язаних із пошуком і отриманням інформації щодо угод та ситуації на ринку загалом.

- По-четверте, завдяки використанню принципу «методологічного індівідуалізму» в центрі уваги неоінституціональної теорії перебувають відносини, що виникають всередині економічних організацій, тоді як у неокласичній традиції організація розглядалася як «чорна скринька», до якої дослідники «не намагались зазирати». У зв'язку з цим позицію неоінституціональної теорії можна охарактеризувати як мікроекономічну.

- По-п'яте, якщо неокласична теорія передбачала лише два види обмежень (фізичні, зумовлені рідкісністю ресурсів, та технологічні, що відображають рівень знань і практичної майстерності економічних агентів), то неоінституціональна теорія вводить ще одну групу обмежень, що зумовлені інституційною структурою суспільства і виконують свою роль після економічного вибору. Неоінституціональна економічна теорія відмовляється від будь-яких передумов і наголошує, що економічні агенти діють у світі великих трансакційних витрат, недостатньо структурованих прав власності та жорстких інституційних реальностей, сповнених ризику і невизначеності.

- По-шосте, якщо неокласика показує людину як істоту гіперраціональну, а опортуністичну поведінку не розглядає, то неоінституціональна теорія характеризує людину більш реалістично – у двох найважливіших поведінкових передумовах – обмеженій раціональності й опортуністичній поведінці. *Опортуністична поведін-*

ка становить слідування власному інтересу, що доходить до віроломства. Йдеться про будь-які форми порушення взятих на себе зобов'язань, прагнення до особистої вигоди з використанням підступності, включаючи заздалегідь прораховані обман, приховування інформації та інші дії, що заважають реалізації інтересів організації. Індивіди, які максимізують корисність, поводитимуться опортуністично (наприклад, надаватимуть послуги гіршої якості й меншого обсягу), якщо інша сторона не в змозі цього виявити. Значна частина соціальних інституцій як формальних, так і неформальних, покликана мінімізувати негативні наслідки обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. За відсутності проблем обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба у багатьох інституціях просто б зникла.

В економічній літературі до неоінституціональної економіки відносять:

- теорію інститутів;
- теорію трансакційних витрат (теорія організацій або теорія фірми);
- теорію контрактів або агентських відносин;
- теорію прав власності;
- теорію суспільного вибору;
- нову та новітню економічну історію;
- французький інституціоналізм: *економіка угод* і *теорія регуляції*;
- еволюційну теорію;
- інституціональну компаративістику;
- експериментальну і поведінкову економіку.

14.2.3. Основні теорії неоінституціоналізму

Теорія інститутів. Сучасна наука визнає багатоаспектність дефініційного ряду поняття «інститут». Поширені два основні твердження щодо систематизації підходів до визначення його сутності: принципово неможливо сформувати єдине універсальне «класичне» визначення, яке могло б задовольнити представників усіх інституціональних шкіл і течій, оскільки інститути як соціальні утворення формують безкінечні багатовимірність і багатогранність суспільних відносин; науково-реалістичним є пошук сукупності основних ознак як інтегральної основи для отримання уніфікованого визначення.

Спільною для інституціональної теорії ідентифікаційною ознакою поняття «інститут» є його аналіз як умови, сукупності, способу і результату процесів суспільних зв'язків, взаємозалежності та взаємодії між людьми, які формують соціальну структуру суспільства. Інститути створюють інституціональне середовище економічного розвитку.

Розробником теорії інститутів є **Дуглас Норт** – американський економіст, лауреат премії імені Джона Коммонса (1991) і Нобелівської премії з економіки (1993). У праці «Інституції, інституціональні зміни та функціонування економіки» (1990) він задекларував інтеграцію поняття «інститут» в економічну теорію і економічну історію як важливий крок в їх розвитку. Неокласична економіка вивчає один інститут – ринок як механізм координації та стимулювання системи відносних цін. Інституціональна теорія стверджує, що для правильного пояснення функціонування економіки необхідно вивчати всі існуючі соціальні інститути.

Теорія інститутів створена шляхом поєднання теорії людської поведінки (теорії обмеженої раціональності) та теорії трансакційних витрат. На думку Д. Норта, *будь-який інститут – це «правила гри», створені людиною обмежувальні рамки, структура стимулів, які організують взаємовідносини між людьми*. Структура інститутів охоплює:

- формальні правила, які закріплені в законодавчих (на основі конституції) та інших нормативних актах, обов'язковість дотримання яких забезпечується спеціально уповноваженими особами (державними чиновниками), за рівнем дії вони є макро- і мікроструктурні;

- неформальні правила – загальноприйняті умовності й етичні кодекси поведінки людей (звичаї, традиції, неписані правила, що є результатом тісного сумісного існування людей);

- певні характеристики примусу до виконання тих і інших, які структурують повторювальні форми взаємодії між людьми.

З розвитком суспільства можлива зміна як формальних, так і неформальних правил, а також способів та ефективності примусу до виконання правил і обмежень (рис. 14.1). Зміни у формальних правилах вимагають значних витрат ресурсів, але вони відбуваються достатньо швидко. Зміни ж неформальних правил, навпаки, здійснюються поступово (еволюційно).



Рис. 14.1. Виникнення нових інститутів як результат зіткнення нових і старих правил

Д. Норт обґрунтовує принципову відмінність між інститутами та організаціями. Організація – група людей, об'єднаних певною метою. Це економічні структури (фірми, профспілки, сімейні ферми, кооперативи), політичні, громадські, освітні органи і установи (політичні партії, міські ради, контрольні відомства, церкви, клуби, спортивні асоціації, школи, університети тощо). Інституціональний розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами і організаціями, коли перші визначають «правила гри», а інші є гравцями. Форма і поведінка організацій визначаються існуючими в суспільстві інститутами, одночасно організації є головними агентами інституціональних змін. Відбувається процес поєднання індивідуального вибору з інституціональними обмеженнями, які є зовнішніми рамками стратегії вибору, але не визначають його. Нові інститути виникають, коли існуюча інституціональна система обмежує можливість отримання прибутків. Необхідною передумовою теорії інститутів є відокремлення аналізу правил гри від стратегії гравців.

Серед сучасних неінституціоналістів домінують два підходи до аналізу інститутів. Частина науковців досліджує інститути як правила гри (теорія прав

власності, теорія суспільного вибору, конституціональна політична економія, нова економічна історія). Правила визначають, які дії або ситуації для гравців є необхідними, дозволеними або забороненими, упорядковують конкретні взаємовідносини. Інші неоінституціоналісти розглядають інститути як внутрішні властивості рівноважного стану гри – контракти і багатосторонні угоди, які показують, як гравці виконують правила гри (теорія агентських відносин, теорія трансакційних витрат).

Теорія інститутів аналізує ендогенні ознаки і функції інститутів: еволюційність (розвиток у часі) і визначення траєкторії історичних змін, залежність від траєкторії попереднього розвитку, мінімізація витрат на функціонування в межах системи, зменшення невизначеності та встановлення стійкої (ефективної або неефективної) структури й організації взаємовідносин між людьми, обмежувальні та дозвоільні рамки, визначення преференцій і структури стимулів, які впливають на вибір економічних акторів, самопідтримання, що створює «ефект блокування». Сучасні неоінституціоналісти умовно розподіляють функції інститутів-правил (координація, кооперація, поділ і розподіл витрат і вигод) і функції, які характеризують інституціональне середовище: рамкове регулювання, забезпечення передбаченості та стабільності, забезпечення свободи і безпеки, мінімізація витрат і сприяння виконанню обов'язків учасниками, передача знань через навчання правилам.

Теорія інститутів є теоретичною основою для вивчення інституціональних змін, сприяє поєднанню і примиренню економіки та інших суспільних наук.

Теорія трансакційних витрат (теорія організацій). Основи теорії трансакційних витрат **Рональд Коуз** започаткував у праці «Природа фірми» (1937), її наступний розвиток продовжувався у 1950–1980-х рр. Мета статті – пояснити існування фірми та причини, що визначають масштаби її діяльності. Р. Коуз стверджував, що такі інститути, як фірма і ринок, становлять інституціональну структуру економічної системи. Він вводить поняття *трансакційних витрат*¹ – *витрат економічної діяльності щодо укладання угод: пошуку партнерів, проведення переговорів, укладання контрактів, дослідження умов їх виконання тощо*. Вартість трансакційних витрат становить значну частину загальних ресурсів економіки. В одних випадках їх можливо виміряти (якщо вони носять ринковий характер), а в інших – практично неможливо (наприклад, втрати від стояння у чергах, нормування споживання, пропонування хабарів). З метою зменшити і мінімізувати ці витрати одиниця господарювання створює *фірму – організацію, що забезпечує зменшення трансакційних витрат, стабілізацію трансакційних відносин, перетворення їх у стійкі та регулярні зв'язки*.

Фірми виникають добровільно, оскільки є найбільш ефективним методом організації виробництва. В середині фірми ринкові трансакції не діють, а трансакції обміну виконує підприємець-координатор, який спрямовує виробництво, виконуючи роль механізму цін. Отже, існують внутрішньофірмові витрати (в економічній літературі – агентські), пов'язані з управлінням, коли алокація ресурсів здійснюється адміністративним шляхом. Трансакційні та внутрішньофірмові витрати – це альтер-

¹ У статті «Природа фірми» Р. Коуз використовував поняття «витрати використання механізму цін», «витрати здійснення трансакцій на відкритому ринку», «ринкові витрати». У статті «Проблема соціальних витрат» використано поняття «витрати ринкових трансакцій». В економічній літературі утвердилося поняття «трансакційні витрати».

нативні методи координації виробництва: через ціновий механізм або через підприємця-координатора, що є причиною виникнення фірм.

На основі аналізу та зіставлення трансакційних і внутрішньофірмових витрат Р. Коуз дійшов таких висновків: фірму створюють, коли величина трансакційних витрат перевищує величину видатків з організації фірми; існування фірми буде продовжуватися за умови, якщо граничні внутрішньофірмові витрати будуть меншими, ніж їх вартість через ринкові трансакції; оптимізація розмірів фірми визначається межею, за якої трансакційні витрати дорівнюють внутрішньофірмовим, до цієї межі вигідна централізація, а після неї – ринок. **За відсутності трансакційних витрат не має економічної основи для існування фірм. Наявність трансакційних витрат пояснює інституціональну структуру економіки, включаючи зміни у формах і різних видах юридичних норм.** Висновки Р. Коуза сформували трансакційний підхід до вивчення економічних організацій.

Сучасні економісти пропонують велику кількість визначень трансакційних витрат, до яких почали зараховувати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, незалежно від того, де вони здійснюються – на ринку чи всередині організацій. Так, наприклад **Карл Далман** (1950 р. н.) кваліфікує трансакційні витрати як «...витрати збору й опрацювання інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту»¹.

Найпоширенішим сучасним трактуванням трансакційних витрат є таке: це витрати, що виникають, коли індивіди обмінюють свої права власності в умовах неповної інформації (вступають у контрактні відносини) або підтверджують їх у тих самих умовах (захищають власність від третіх осіб). Вони бояться, що їх права власності будуть обмежені третьою стороною, тому витрачають ресурси на захист цих прав (наприклад, будують огорожу, утримують штат охоронців тощо). У зв'язку з виявленням трансакційних витрат можна також вести мову і про трансакційний сектор економіки. Найважливішою характерною ознакою трансакційних витрат вважається те, що вони дають можливість значної економії на масштабах: трансакційний сектор, на відміну від виробництва промислових або сільськогосподарських товарів, схильний економити на масштабі, тобто в міру збільшення обсягу випуску в секторі частка на одну операцію знижується². Сучасний стан економіки свідчить, що чим сильніша в економіці інтенсивність обміну, тим вищий, за інших рівних умов, рівень трансакційних витрат, що дуже актуально для сучасного стану економіки, де ця інтенсивність постійно посилюється.

У статті «Вимір трансакційного сектору в американській економіці 1870–1970 років» Д. Норт і Дж. Уолліс проаналізували динаміку трансакційних витрат в економіці США. Впродовж цих років їх частка зросла з 26,6 до 54,9%. Розширення трансакційного сектору вчені визначають як «структурне зрушення першочергового значення», що визначає контраст між економічно розвиненими та відсталими країнами. Загалом розмір трансакційного сектору коливається від 50 до 70% ВВП (Дж. Лафта, Е. Фуруботн, Р. Ріхтер).

¹ Dahlman Carl J. The Problem of Externality / Carl J. Dahlman // The Journal of Law and Economics. – 1979. – № 22. – P. 148.

² Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – С. 120.

Сталі компоненти є в усіх видах трансакційних витрат: коли інформація зібрана, нею може користуватися будь-яка кількість потенційних продавців та покупців; договори стандартизуються; вартість розробки законодавства або адміністративних процедур не залежить від того, яка кількість осіб підпадає під дію – одного разу встановлені, права власності можуть майже нескінченно поширюватися на інші об'єкти з незначними додатковими витратами. Тому зростаюча «ринковість» господарства може збільшувати прибуток на одну особу навіть у разі відсутності технічного прогресу за рахунок економії трансакційних витрат на масштабах ринку.

Варіативність визначень трансакційних витрат формує їх класифікацію (табл. 14.6).

Таблиця 14.6

Інтегровані форми трансакційних витрат¹

Форма витрат	Характеристика	Автори
1. Витрати пошуку інформації	Ця категорія витрат пов'язана з тим, що на пошук потенційних покупців або продавців доводиться витратити час і гроші (неповнота інформації обертається додатковими витратами внаслідок купівлі товарів за цінами, вищими за рівноважні, або придбанням товарів-субститутів).	Дж. Стіглер
2. Витрати на здійснення переговорів та укладання контрактів	Ця категорія витрат вимагає часу і засобів, оскільки витрати, пов'язані з переговорами про умови продажу, юридичним оформленням угоди, часто значно збільшують ціну пропонованого товару.	О. Вільямсон, У. Меклінг, М. Дженсен
3. Витрати виміру	Ці витрати пов'язані не лише з прямими витратами на техніку і сам процес виміру, а й з помилками, які обов'язково виникають у цьому процесі.	Й. Барцель
4. Витрати специфікації та захисту прав власності	Ці витрати є достатньо значними, оскільки в суспільстві, де відсутній надійний правовий захист, нерідко порушуються права (витрати на утримання судових і державних органів).	П. Мілгром, Дж. Робертс
5. Витрати опортуністичної поведінки	Ці витрати ґрунтуються на факті, що поведінку учасника після укладання угоди достатньо важко передбачити, оскільки нечесні індивіди будуть виконувати умови договору по мінімуму або взагалі ухилятися від виконання (опортунізм).	О. Вільямсон
6. Витрати політизації (колективного прийняття рішень)	Ці витрати пов'язані із специфікою прийняття рішень всередині організації. Якщо учасники наділені рівними правами, то рішення приймаються на колективній основі шляхом голосування. Якщо ж вони розташовані на різних щаблях ієрархії, то вище керівництво в односторонньому порядку приймає рішення, що є обов'язковими до виконання усіма учасниками.	Г. Хансман

Американський вчений **О. Вільямсон** у працях «Ринки та ієрархія: Аналіз і висновки для антимонопольного регулювання» (1975), «Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів» (1985), «Механізми управлін-

¹ Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2005. – 583 с.

на» (1996), використовуючи метод аналізу переваг ринкових і внутрішньофірмових контрактаций, досліджував механізм «регуляційних структур» для оцінки поведінки учасників контрактних відносин, вертикальну інтеграцію (корпоратизацію) та ефективність антимонопольної політики держави. *Вчений стверджує:*

- економічні інститути є різними типами контрактаций, оскільки існують різні варіанти укладання угод. Визначальний фактор ефективності контракту (або ринковий, або внутрішньофірмовий) – економія трансакційних витрат. Ефективність угод залежить від багатьох аспектів, зокрема наявність опортуністичної поведінки, використання «специфічних ресурсів», стимулів щодо підвищення ефективності виробництва;

- для кожної угоди існує свій тип регуляційних структур (вирішення конфліктів, санкції тощо), які найкраще забезпечують її виконання;

- опортуністична поведінка розкриває психологічні основи існування трансакційних витрат і виникнення фірм. *Опортунізм ex ante* проявляється при укладанні угод, коли свідомо надається неправдива інформація залежно від особистих зацікавлень учасників угоди, *опортунізм ex post* – за умов ухиляння від виконання угод, штучного створення ситуацій виплат страхових або компенсаційних (здирство). Чим вищий ризик опортуністичної поведінки, тим доцільнішим є укладання угоди як внутрішньофірмовою;

- поняття «специфічні ресурси» пояснює їх корисність залежно від галузі використання, що формує певний рівень ризику інвестицій. Контрактні відносини з високим рівнем гарантії стабільності та регулярності, пов'язані з можливою опортуністичною поведінкою, повинні мати внутрішньофірмовий характер. Ринковий механізм регулює прості контракти. На конкурентному ринку існує мотивація з «стимулами високої потужності», а мотивація фірм має «слабку потужність», тому мотиваційний механізм обмежувальний для розширення фірми.

Теорія агентських відносин (мікро- та макрорівні). Якщо теорія трансакційних витрат вивчає процес виконання вже заключеного контракту (*ex post*), то теорія агентських відносин, або теорія контрактів аналізує процес підготовки і укладення контракту (*ex ante*). Досліджується взаємодія «принципал-агент». Принципалом виступає особа, яка дає доручення (нейтральна до ризику), агентом – особа, яка виконує доручення (схильна до ризику).

Одна версія теорії агентських відносин відома як *теорія механізмів стимулювання*, яка досліджує організаційні схеми оптимального розподілу ризику між принципалом і агентом. Її засадничою характеристикою є асиметрична поведінка економічних агентів, вирішуються проблеми подолання асиметрії інформації, що виникає в процесі взаємодії «принципал-агент», а також пов'язаного із цим опортунізму. На думку М. Дженсена та В. Меклінга¹, шляхи подолання цих проблем полягають в узгодженості інтересів принципала і агента, покращенні можливостей контролюючих та інформаційних механізмів.

Нейтральний до ризику принципал делегує свої права власності та повноваження схильному до ризику агенту, який приймає рішення, що впливають на корисність як принципала, так і агента. Внаслідок асиметричного розподілу інформації між обома сторонами виникає діапазон для опортуністичної поведінки з боку агента.

¹ Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. – P. 305–360.

З метою зниження невизначеності щодо виконання контракту агентом принципал повинен нести витрати моніторингу та вимагати страхування невизначеності у тій чи іншій формі, що також призводить до втрат. Усі види витрат (моніторинг, сигналінг, резидуальні втрати, виражені у втраті добробуту) розходяться з інтересами принципала. Причини, що викликають втрати інформаційної асиметрії, можна звести до трьох груп проблем¹:

- приховані характеристики агента (агент до укладання контракту приховує інформацію, відому лише йому);
- приховані дії (може виникати ситуація, коли принципал незадоволений результатами агента, однак через брак контрольних механізмів чи підзвітності не може зрозуміти причини неефективної роботи, що надає агенту додаткові мотиви з мінімізації зусиль чи роботи на «власну кишеню» – моральний ризик принципала);
- приховані наміри (обидва контрагента не володіють інформацією про те, наскільки чесним є партнер).

Інша версія – «*позитивна*» теорії агентських відносин – намагається знайти оптимальну композицію контрактів, яка дозволяє принципалу регулювати поведінку агента таким чином, щоб вона відповідала обом групам інтересів (як принципала, так і агента). В моделі «принципал-агент» виникають не ієрархічні відносини, а процес узгодження інтересів на договірній основі.

Серед низки механізмів відділення «поганих» агентів від «хороших» можна назвати:

- 1) сигналінг – вимагає від агента витрат створення *ex ante* сприятливого враження про себе (наприклад, рекомендаційні листи, дипломи, сертифікати);
- 2) самовідбір – принципал оголошує, що внаслідок невідповідності якостей агента *ex post* критеріям він зобов'язаний нести додаткові витрати, що виключає ряд агентів зі списку претендентів на посаду, підряд тощо;
- 3) наявність застави – проблема вимагання призводить до того, що виникає додаткова застава з боку одного з партнерів, яка може бути втрачена у випадку порушення умов контракту (наприклад, ділова репутація є свого роду заставою, яку можна зіпсувати через опортуністичну поведінку);
- 4) система стимулів, яка зменшує небезпеку «морального ризику» (наприклад, моніторинг поведінки агентів).

Отже, теорія агентських відносин розглядає різноманітні механізми стимулювання діяльності підлеглих, а також організаційні схеми, які забезпечують оптимальний розподіл ризиків між принципалом і агентом.

У табл. 14.7 наводиться огляд теорії агентських відносин.

Економічна теорія прав власності започаткована Р. Коузом. Заснований напрям економічної науки мав назву «проблеми соціальної вартості». У працях «Федеральна комісія зв'язку» (1959), «Суперечка щодо соціальних витрат» (1946) і «Проблема соціальних витрат» (1961) учений звертається до проблем впливу права на функціонування економічної системи (використовував поняття «пучок прав», яким правники визначають майнові права: все, що продається і купується). Вчений виступив проти спроб знайти скрізь, де тільки можливо, «невдачі» ринку і вимага-

¹ Капогузов Е. А. Институциональная структура производства государственных услуг: от Веберовской бюрократии – к современным реформам государственного управления : моногр. / Е. А. Капогузов. – Омск, 2012. – С. 106–107.

ти на цій підставі державного втручання в економіку. Як приклад, можна навести шум від роботи аеропорту або фабричний дим, що отруює повітря. Вважалося, що держава повинна вводити спеціальний податок на тих, хто спричинює такі зовнішні несприятливі ефекти, і встановити контроль за їхньою діяльністю. Зовнішні ефекти мають обопільний характер. Фабричний дим заподіює шкоду фермерам, але заборона на викид обертається збитком для споживачів продукції цієї фабрики. Тому має йтися про те, як мінімізувати величину сукупного збитку.

Таблиця 14.7

Принципові аспекти теорії агентства¹

Аспекти	Приховані характеристики	Приховані дії	Приховані наміри
Інформаційна проблема принципала	Якісні характеристики блага чи контрагента невідомі	Зусилля партнера неможливо побачити чи оцінити	Наміри партнера невідомі
Причини проблем, фактори впливу	Приховування властивостей	Можливості та втрати моніторингу	Залежність від ресурсів
Діапазон поведінки агентів	Ex ante	Ex post	Ex post
Проблема	Негативний відбір	Моральний ризик	Ситуація заручника
Спосіб розв'язання	Сигналінг, скринінг чи самовідбір, баланс інтересів	Баланс інтересів, скорочення інформаційної асиметрії	Баланс інтересів
Приклади	Підбір персоналу, обрання політиків	Прихована поведінка персоналу, активність політиків	Бажання персоналу мінімізувати зусилля, політиків – залишитися при владі

Виявляється, якщо права власності чітко визначені й трансакційні витрати малі, то ринок може самостійно усувати зовнішні ефекти: зацікавлені сторони в змозі самостійно досягти прийнятного вирішення проблем. При цьому не матиме значення, хто саме володіє правом власності – фермери на чисте повітря або господар фабрики на його забруднення. У будь-якому регіоні можна встановити прийнятні рівні забруднення навколишнього середовища, а потім відкрити вільну торгівлю правами на законне забруднення.

Отже, Р. Коуз полемізує з поглядами англійського економіста А. Пігу і доводить, що причиною зовнішніх ефектів (екстерналій) є не провали ринку, а відсутність чітко визначених і захищених прав власності на всі ресурси. Зовнішні ефекти – це порушення прав власності, які не враховані. Щоб зівставити витрати економічних агентів від економічних збитків, необхідно враховувати права майнової власності та трансакційні витрати, що відіграють ключову роль у рішенні щодо використання прав.

¹ Picot A. Institutional Economics of Public Firms and Administrations. Some Guidelines for Efficiency-Oriented Design / A. Picot, B. Wolff // Journal of Institutional and Theoretical Economics. –2002. –Vol.150. – P. 60.

Аналізуючи приклади з реального господарського життя, Р. Коуз дійшов таких висновків:

- на економічні рішення та їх результат впливають майнові права: на використання товарів, щодо власності, користування, контрактні тощо. Майнові права – це основний компонент в аналізі інституціональної структури економіки. Неважливо, хто володіє правом використання ресурсів, це право придбає той, хто отримує від нього найбільший прибуток. Закон лише визначає людину, з якою необхідно укласти угоду (трансакцію) на використання ресурсу;

- якби трансакційні витрати були нульовими, права власності – чітко визначеними, а люди дотримувалися результатів добровільного обміну, то не було б ніяких екстерналій і «провалів ринку». Розміщення ресурсів (структура виробництва) залишалася б незмінною і ефективною незалежно від змін у розподілі прав власності. Кінцевий результат (максимізує цінність виробництва) не залежить від системи правових норм. Велика кількість законів при нульових трансакційних витратах не має реального значення. Люди завжди можуть домовитися без витрат про набуття, перерозподіл і комбінування прав, щоб збільшити цінність виробництва. При цьому не буде мати значення, хто саме володіє правом власності. Учасники угоди самі знайдуть прийнятне рішення безпосередньо через ринок, у держави не буде підстав для втручання у ринковий механізм;

- у світі без трансакційних витрат інститути, які утворюють економічну систему, нікому не потрібні;

- існування екстерналій (вчений визначав їх як вплив дії одного на добробут іншого або вплив рішень однієї людини на будь-кого, хто не брав участі в ухваленні рішення) не створює підстав для урядового втручання. Екстерналії будуть завжди. Тому з метою досягнення максимізації цінності виробництва доцільно дозволити існування більшості екстерналій, оскільки урядове втручання також має свої витрати.

Відомий економіст **Джордж Стіглер** (1911–1991) у праці «Теорія ціни» (1966) перефразував висновки Р. Коуза як «теорему Коуза» і ввів її в науковий обіг. **Теорема Коуза проголошує: в умовах досконалої конкуренції приватні та соціальні витрати рівні**¹. Власне Р. Коуз у відповідь Дж. Стіглеру на «теорему Коуза» зазначав, що розгляд економіки без трансакційних витрат є попереднім кроком до аналізу реальної економіки, де вони завжди позитивні.

В економічній літературі з теореми Коуза зроблено кілька важливих теоретичних і практичних висновків. По-перше, вона розкриває економічний зміст прав власності. По-друге, теорема Коуза відводить від ринку звинувачення у «провалах» і свідчить про те, що до деградації зовнішнього середовища веде не надлишковий, а недостатній розвиток приватної власності. По-третє, виявляє ключове значення трансакційних витрат. По-четверте, доводить, що посилення на зовнішні ефекти – недостатня підстава для державного втручання. У разі низьких трансакційних витрат воно зайве, а у випадку високих – далеко не завжди економічно виправдане. Оскільки дії держави поєднані з позитивними трансакційними витратами, то результат «лікування» може виявитися гіршим від самої «хвороби».²

¹ Stigler George J. The Theory of Price / Stigler George J. – [3rd ed.]. – N. Y. : Macmillan Co., 1966. – P. 113.

² История экономических учений: (современный этап) : учеб. / под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 208.

Право власності на майно складається з таких повноважень: 1) права користування майном (*usus*); 2) права отримувати користь (*usus fructus*); 3) права змінювати його форму та субстанцію (*abusus*); 4) права передавати його іншим особам за узгодженою ціною¹.

Право власності є одним із фундаментальних понять економічної теорії, яке доцільно розглядати в кількох аспектах:

а) з позицій рівнів управління власністю можна виділити макроасpekt та мікроасpekt. Макроасpekt права власності апелює до ефективного використання усіх форм власності на національному рівні, формування оптимальної структури економіки, приватизації і роздержавлення неефективних підприємств, а також в окремих випадках націоналізації стратегічно важливих об'єктів. Мікроасpekt права власності акцентує увагу на індивідуальній поведінці суб'єкта щодо власності на ресурси та блага, формує уявлення про втрати і вигоди існування кожної з форм власності для того чи іншого суб'єкта, раціоналізує вибір форм власності суб'єктами ринкової економіки з позицій вигід і втрат;

б) з позицій правового регулювання можна деталізувати право власності за двома аспектами: 1) право власності як санкціонована поведінкова норма², що виникає між людьми у зв'язку з існуванням благ та їх використанням. Блага розуміються в широкому сенсі: матеріальні, права людини тощо; 2) право власності як набір часткових повноважень (англосаксонська традиція), що визначається як набір допустимих економічних рішень. Повний перелік повноважень включав би права на використання ресурсу, його споживання, видозміну, покращення, управління, продаж, дарування, заповіт, здачу в оренду, отримання від нього доходу тощо. Цю теорію висловив Е. Бем-Баверк у XIX ст. Набір часткових повноважень, пов'язаних з різними товарами та ресурсами, визначає наслідки, які доведеться нести власнику за рішення, які він приймає.

Американські економісти **Армен Алчіан** (1914–2013) та **Гарольд Демсетц** (1930 р. н.), розвиваючи ідеї Р. Коуза, започаткували системний аналіз проблеми прав власності. *Системою прав власності*, згідно з їх поглядами, *розуміють сукупність норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів*. Ці норми можуть встановлюватися і захищатися не тільки державою, а й іншими соціальними механізмами – звичаями, моральними настановами, релігійними заповідями тощо. Відповідно до існуючих визначень, права власності охоплюють не тільки фізичні об'єкти, а й безтілесні, наприклад, результати інтелектуальної діяльності. Необхідною умовою ефективної роботи ринку є точне визначення, або «специфікація», прав власності, що знижує невизначеність у взаємовідносинах і створює передумови для оптимального використання рідкісних ресурсів. Тим самим специфікація підштовхує до прийняття найбільш ефективних економічних рішень. І навпаки, протилежне явище – «розмивання» прав власності – наявне тоді, коли вони нечітко визначені та погано захищені або підпадають під різного роду обмеження.

¹ Pejovich S. The Capitalist Corporation and the Socialist Firm: a Study of Comparative Efficiency / S. Pejovich // Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik. – 1976. – № 112; Pejovich S. Towards an Economic Theory of Creation and Specification of Property Rights / S. Pejovich // Readings in the Economics of Law and Regulations / Ed. by A. I. Ogus, C. C. Veljanovsky. – Oxford, 1984.

² Furubotn E. G. The Economics of Property Rights / E. G. Furubotn, S. Pejovich. – Cambridge, 1974.

З позиції суспільства права власності виступають як «правила гри», які впорядковують відносини між окремими агентами, а з погляду індивідуальних агентів вони становлять «пучки правоможностей» на прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Кожен такий «пучок» може розщеплюватися так, що одна частина правоможностей починає належати одній людині, друга – іншій і т. д. Права власності мають поведінкове значення: одні способи дій вони заохочують, інші – придушують (через заборони або підвищення витрат) і в такий спосіб впливають на економічний вибір індивідів.

Згідно з неоінституціональною теорією, будь-який акт обміну в сучасній економіці є не що інше, як обмін «пучками прав власності» за допомогою контракту, який виконує роль передавального каналу. Контракт є ще одним із ключових термінів нового підходу, що поєднує між собою в єдиний ланцюг такі поняття, як «права власності» та «економічна організація». Контракт фіксує, які саме правоможності та на яких умовах підлягають передаванню, обмежуючи тим самим поведінку сторін у майбутньому. До того ж ці обмеження приймаються сторонами добровільно. Чим складніші залучені до обміну блага і чим складніша структура витрат, що до них належать, тим складнішим є контракт.

Специфікація права власності передбачає закріплення за кожною правоможністю чітко визначеного власника, а не визначення єдиного й абсолютного власника ресурсу. Тобто право власності повністю специфіковане, коли в кожній правоможності є свій винятковий власник, а доступ до неї інших суб'єктів обмежено, що надзвичайно важливо при сучасних контрактних відносинах між різноманітними відносинами господарювання, у тому числі і в межах корпорацій.

Оскільки саме держава встановлює економічні правила і слідкує за забезпеченням їх дотримання (з використанням громадського контролю чи без), не доводиться дивуватися, що права власності рідко бувають ефективними. Але навіть коли ефективні права власності все ж таки встановлені, вони мають такі риси, що ускладнюють контроль за їх дотриманням. Ці риси пов'язані з наявністю вбудованих антистимулів або у крайньому випадку таких умов обміну, що провокують людей на порушення обіцянок, відхилення від відповідальності, шахрайство тощо. У багатьох випадках розвиваються неформальні обмеження, покликані придушити подібні небажані прояви.

У теорії прав власності важливе місце відводиться проблемі зовнішніх ефектів (екстерналій), якими називають побічні наслідки будь-якої діяльності, що стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб. У розпорядженні економічної політики держави знаходяться різні засоби усунення небажаних наслідків зовнішніх ефектів, використання яких сприяє наближенню обсягів виробництва благ з екстерналіями до ефективних: 1) встановлення прав власності на ресурси і можливість вільного обміну цими правами; 2) колективне надання благ, яким притаманні зовнішні ефекти; 3) заборона або встановлення обмежень на викиди речовин, що забруднюють довкілля (адміністративне регулювання); 4) запровадження коригуючих податків і субсидій (податки/субсидії Пігу).

Мета використання цих інструментів полягає у включенні додаткових суспільних витрат (додаткової суспільної вигоди) від благ із зовнішніми ефектами до приватних внутрішніх витрат (приватних внутрішніх вигод) економічних суб'єктів.

У цьому випадку говорять про *інтерналізацію екстерналій*. Одна з найпростіших можливостей інтерналізації зовнішніх ефектів полягає в об'єднанні виробників і тих, хто отримує зовнішні ефекти, в межах єдиної господарської одиниці. Коли відбувається об'єднання тих, хто завдає шкоди, з тими, хто зазнає збитків, зовнішні ефекти стають внутрішніми. Це створює стимули для оптимізації масштабів відповідних видів діяльності (ефективного внутрішнього використання ресурсів).

Теорія суспільного вибору (економічна теорія політики). Ця теорія використовує методологію неокласичної економічної теорії для вивчення феномена політичного процесу. Представники цієї течії, критикуючи кейнсіанців, поставили під сумнів ефективність державного втручання в економіку. На етапі свого зародження (60-ті рр. XX ст.) теорія суспільного вибору здебільшого розглядала проблеми оподаткування та бюджетної політики в контексті фінансування суспільних благ. Згодом представники теорії суспільного вибору втрутились у сферу, що традиційно вважалась полем діяльності політологів, юристів і соціологів, – зробили об'єктом аналізу сам процес ухвалення урядових рішень. Отже, сьогодні теорія суспільного вибору може розглядатись як окрема дисципліна (*економічна теорія політики*).

Ідеї, безпосередньо закладені в теорію суспільного вибору, вперше були сформульовані в кінці XIX ст. представниками італійської школи державних фінансів: М. Панталеоні, У. Мацолі, В. Марко. Ці дослідники виявились «піонерами» використання граничного аналізу і теорії ціни для вивчення бюджетного процесу, а також для моделювання попиту і пропозиції на ринку суспільних благ. Такий підхід знайшов подальший розвиток у працях представників стокгольмської школи економічної науки – К. Вікселя та Е. Ліндаля, які приділяли основну увагу політичним процесам, що забезпечують визначення державної бюджетної політики.

Розроблені італійськими та шведськими економістами аналітичні підходи залишались довгий час практично невідомими для дослідників, які працювали в традиціях «основного напрямку» економічної науки. Разом з тим, у 1940–1950-х рр. ідеї щодо раціонального характеру поведінки індивідів у політичній сфері стали активно поширюватися в наукових дискусіях насамперед завдяки працям Й. Шумпетера, А. Бергсона, П. Самуельсона, Е. Доунса, К. Ерроу, Д. Блека, Ф. Хайєка, Д. Норта. Об'єднання двох вказаних інтелектуальних напрямів і стало основою розробки комплексу ідей, що зараз відомий як теорія суспільного вибору¹. Ключову роль в цьому зіграли представники так званої вірджинської школи (Вірджинський університет, США) в економічній теорії, визнаним лідером якої є **Джеймс Б'юкенен** (1919–2013), нагороджений у 1986 р. Нобелівською премією з економіки «...за дослідження договірних та конституційних засад теорії прийняття політичних та економічних рішень»².

Завдяки численним працям Дж. Б'юкенена, а також інших провідних спеціалістів у сфері теорії суспільного вибору (**Джефрі Бреннан** (1944 р. н.), **Гілберт Уоррен Наттер** (1923 р. н.), **Вільям Нісканен** (1933 р. н.), **Манкур Олсон** (1932–1998), **Гордон Таллок** (1922 р. н.), **Деніс Мюллер** (1940 р. н.), на початку 1960-х рр. досяг-

¹ Black D. The Theory of Committees and Elections / D. Black. – Cambridge : Cambridge University Press, 1958.

² Б'юкенен Дж.-М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж.-М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К. : КМ Академія, 2004. – С. 25.

нуто значного прогресу в розробці як базових ідей теорії суспільного вибору, так і дочірніх концепцій, які базуються на цих теоріях.

Теорія суспільного вибору як складова неінституційної економічної теорії досліджує взаємозв'язок політичних та економічних чинників у виборі обсягу та структури суспільних благ, якими має забезпечувати громадян держава, а також способів їх виробництва та розподілу. Теорія вивчає процедури формування колективних рішень та діючі механізми їх реалізації в демократичному суспільстві (способи і методи, за допомогою яких люди використовують владні установи у власних інтересах). Її об'єктом є суспільний вибір в умовах прямої та представницької демократії. Сфери аналізу теорії охоплюють виборчий процес, діяльність депутатів, теорію бюрократії, політику регулювання та конституційну економіку (табл. 14.8). Теорія суспільного вибору взяла на озброєння альтернативний погляд на природу детермінованості державних фінансів. Вважаючи головною першопричиною інтереси і потреби людини, головний акцент поставила на врахуванні ролі демократичних процедур та державних інституцій у перерозподільчих процесах у державних фінансах.

Таблиця 14.8

Основні проблеми і розділи теорії суспільного вибору¹

Проблеми	Розділи
Чи можливо знайти справедливе колективне рішення?	Логіка колективних рішень
Яким чином «виміряти» думку окремих виборців?	Процедура голосування
Чому голосування на основі принципу більшості не забезпечує виявлення дійсних переваг суспільства?	Парадокс голосування
Як вплинути на громадян з метою прийняття необхідного рішення?	Маніпулювання при голосуванні
Чому інтереси споживачів беруть верх у вербальних суперечках, але політику контролюють інтереси виробників?	Групи особливих інтересів, лобізм, логролінг
Як створити коаліційний уряд? Які причини стійкості коаліцій?	Багатопартійні системи
Які цілі суспільного добробуту? Зважаючи на чий інтереси, в першу чергу, повинно розвиватись суспільство?	Функції суспільного добробуту
Як люди отримують вигоду за допомогою політичного процесу?	Економіка бюрократії, пошук політичної ренти
Чому відбувається спотворення демократичного ідеалу, а закон перетворюється у свавілля? Як попередити трансформацію демократії в авторитарний режим?	Конституційна економіка

Теорії суспільного вибору властиві декілька специфічних рис, які визначають характер аналітичних розробок, що на ній ґрунтуються²:

1) для опису поведінки індивіда в політичній сфері використовуються ті самі гіпотези, що й у неокласичній економічній теорії (переслідування власного інтересу, транзитивність і повнота переваг, раціональна максимізація цільової функції), адже всі – від виборців до президента – керуються у власній діяльності економічним прин-

¹ Нуреев Р. Теория общественного выбора : курс лекций / Р. Нуреев. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – С. 46.

² Mueller D. Public Choice Theory / D. Mueller // Greenaway D. Companion to Contemporary Economic Thought / D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. – L. : Routhledge, 1991. – P. 207.

ципом порівняння граничних витрат і граничних вигід. Процес виявлення переваг індивідів розуміється в термінах ринкової взаємодії (передбачається, що відносини між людьми в політичній сфері можуть бути описані в категоріях взаємовигідного обміну, оскільки держава є ареною конкуренції осіб за вплив на прийняття рішень, за доступ до розподілу ресурсів, за місця в ієрархії, проте учасники цього ринку володіють незвичними правами власності: виборці можуть обирати представників у вищі органи влади, депутати – приймати закони, чиновники – слідкувати за їх виконанням);

2) в ході дослідження порушуються питання, аналогічні до тих, які посідають центральне місце в неокласичній теорії ціни (стабільність економічної та політичної рівноваги, шляхи досягнення рівноважного стану, оцінка рівноваги згідно з принципом Парето), а політична рівновага виступає угодою щодо рівня виробництва суспільних благ, яка визначається процедурою колективного вибору та внеском кожного індивіда у фінансування суспільного блага;

3) явища і процеси розглядаються з позиції взаємодії не однієї особи, а групи осіб (люди об'єднуються в групи за соціальною, майновою, релігійною, партійною ознаками); реалізація конкретних групових інтересів є результатом досягнення згоди в рамках політичного процесу.

Послідовники теорії суспільного вибору доводили, що не можна беззаперечно покладатися на результати голосування, оскільки вони значною мірою залежать від конкретного регламенту прийняття рішень. Сама демократична процедура голосування у законодавчих органах також не перешкоджає прийняттю економічно неефективних рішень. Проблема суспільного вибору постає за умов як прямої, так і представницької демократії.

Найпростіші моделі вибору за умов представницької демократії передбачають наявність хоча б двох партій, які конкурують за голоси виборців. Щоб отримати перемогу на виборах, партії повинні анонсувати надання такого обсягу суспільних благ, який був би бажаним для більшості членів суспільства. Представницька демократія, як вважають виразники теорії суспільного вибору, має певні переваги. Вона успішно використовує вигоди суспільного поділу праці. Обрані депутати спеціалізуються на прийнятті рішень із визначених питань. Законодавчі збори організують і спрямовують діяльність виконавчої влади, стежать за втіленням у життя прийнятих рішень.

Разом із цим, за представницької демократії можливе прийняття рішень в інтересах не більшості населення, а вузького кола осіб. Такі групи використовують усі методи впливу (засоби масової інформації, демонстрації, мітинги тощо) аж до підкупу, щоб чинити тиск на законодавців та чиновників. Усі ці способи впливу на представників влади з метою прийняття вигідних політичних рішень для обмеженої групи виборців називають лобізмом (*lobbying*). *Лобізм є системою і практикою реалізації інтересів різних груп громадян через організований вплив на законодавчу та адміністративну діяльність державних органів.* У ньому зацікавлені три групи: а) групи виборців з особливими інтересами; б) депутати, зацікавлені у фінансовій підтримці вищезазначеної групи виборців, з метою перемоги на наступних виборах; в) професійні бюрократи.

Дж. Б'юкенен розглядає групи лобістського тиску як продукт спонтанної самоорганізації цивільного суспільства, тоді як Ф.-А. Хайєк оцінює їх більш критично, зазначаючи, що організація впливових груп особливих інтересів неможлива без допомоги уряду. Крім

того, «...оскільки в принципі неможливо організувати всі інтереси, то організація певних груп здійснює за допомогою уряду постійну експлуатацію неорганізованих і невіддатливих організації груп. Жертвами при цьому стають споживачі в цілому, платники податків, жінки, старі люди та багато інших»¹. Така негативна оцінка груп особливих інтересів дозволила Ф.-А. Хайску критично поглянути і на демократичний уряд: «Обмеженою повинна бути будь-яка влада, але особливо – демократична. Всемогутній демократичний уряд саме внаслідок необмеженості своєї влади стає «іграшкою» в руках організованих інтересів, оскільки мусить догоджати їм, щоб заручитися підтримкою більшості». Звідси Ф.-А. Хайек робить висновок, що головне призначення конституційних правил – жорстке обмеження повноважень центральної влади, який би демократичний курс вона не проводила. Тільки стабільна і загальновизнана система законів може обмежити можливість «легалізованої корупції» – ініціації під тиском різних лобі парламентських (або президентських) директив, які в ім'я політичної єдності надають певним групам особливі привілеї.

Теорія суспільного вибору підкреслює принципову обмеженість демократичних процедур взагалі як таких. Ще в 1951 р. у книзі «Соціальний вибір і індивідуальні цінності»² американського економіста **Кеннета Ерроу** (1921 р. н.) була доведена **теорема про неможливість демократії (теорема Ерроу)**, яка наголошує, що не існує правил колективного вибору, що одночасно задовольняють такі п'ять умов демократії:

1) **одностайність**, яка пов'язана з принципом Парето-оптимальності. Якщо переваги індивіда не знаходяться у суперечностях з перевагами інших індивідів, то вони стають елементом соціального порядку (якщо всі виборці xPy , то і колективна перевага містить xPy);

2) **відсутність диктатора**. Серед учасників колективного вибору немає такого індивіда, будь-яка перевага якого завжди перемагає протилежні переваги всіх інших членів і стає обов'язковим елементом соціального порядку;

3) **транзитивність**. Функція суспільного добробуту передбачає певне ранжирування усіх альтернатив (якщо xPy і yPz , то xPz ; або xIy і yIz , то xIz);

4) **необмежене охоплення** (повнота й універсальність). Правило повинне забезпечити вибір між будь-якими двома альтернативами (або xPy , або yPx , або xIy) за будь-якого поєднання індивідуальних переваг;

5) **незалежність від сторонніх альтернатив** (xPy незалежно від $wPiz$ або $zPiw$)³.

Єдине правило побудови колективних рішень, яке задовольняє всі п'ять умов К. Ерроу, є зовсім недемократичним – диктаторським правилом (колективне рішення завжди має збігатися з думкою одного з виборців). **Зміст другої теореми К. Ерроу (теореми загальної можливості)** полягає в тому, що якщо виключити можливість міжособових порівнянь корисності, то єдиним способом трансформації індивідуальних переваг у суспільний вибір, який би задовольняв і окреслював широку сукупність індивідуальних потреб, є нав'язування (диктатура)⁴.

¹ Хайек Ф. Общество свободных / Ф. Хайек // Нева. – 1993. – № 1. – С. 182–187.

² Arrow K. J. Social Choice and Individual Values / K. J. Arrow. – New York : John Wiley and Sons, 1951.

³ P – перевага (preference), I – байдужість або рівноцінність двох альтернатив (indifference), R – нежорстка перевага (revealed preference).

⁴ Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – С. 143.

З метою уникнення такого парадоксального рішення необхідно пом'якшити початкові передумови. У зв'язку з цим з середини 50-х рр. ХХ ст. багато економістів і математиків намагались скоригувати різні аксіоми К. Ерроу для уникнення висновку, надто неприємного для демократичної системи голосування. Так, наприклад, нобелівський лауреат 1998 р. **Амартія Сен** (1933 р. н.) запропонував модифікацію вимоги транзитивності. Оскільки суспільний вибір повинен бути зроблений за будь-якого набору альтернатив, К. Ерроу ввів аксіому транзитивності. Однак на практиці досягнення цієї мети не потребує застосування аксіоми в усій повноті, тому А. Сен довів теорему неможливості через заміну транзитивності категорією «квазітранзитивність» (транзитивність жорстких переваг, або правило консенсусу)¹. Квазітранзитивність відкриває можливість для нав'язування суспільству влади олігархії. Подолання циклічності означає, що кожен член олігархічної групи фактично володіє правом вето і перехід від транзитивності до квазітранзитивності не відмінняє диктаторську владу взагалі, а лише поширює її на олігархічну групу (якщо хоча один виборець по-іншому порівнює кандидатів *A* і *B*, ніж усі інші, то система голосування оголосить кандидатів еквівалентними, що призведе до колективної байдужості)².

Деякі підходи щодо пом'якшення вимоги універсальності³ наголошують на тому, що якщо кожен виборець впорядковує кандидатів відповідно до своєї політичної симпатії, то висновку К. Ерроу можна уникнути. Так, наприклад, якщо виборець є прихильником ринку і монетаризму, а також вважає, що *A* краще за *B*, *B* краще за *B*, то це означає, що *A* найближче до його позиції, а *B* – найдалше. Однак на практиці виборці користуються багатьма критеріями і не всі усвідомлюють свою політичну позицію.

Вимога універсальності подібна на постулат свободи вибору: кожен індивід може обирати, що захоче, тобто сам визначати порядок переваг. Свобода вибору, проте, може спричинити конфлікт, тобто цей постулат також робить свій внесок в обґрунтування недемократичності прийняття колективних рішень. Для вирішення цієї проблеми існують два методи⁴:

- обмеження усієї множини можливих варіантів (конституція захищає права власності);
- обмеження складу суспільства тими членами, чий порядок переваг дає змогу здійснити вибір (делегування повноважень виборців членам парламенту). До процесу прийняття політичних рішень доцільно допускати лише осіб з більш-менш однорідними перевагами, що різко знижує ймовірність зациклювання (чим більш однорідними є переваги виборців, тим менша ймовірність виникнення циклу голосування).

Отже, доведення теореми К. Ерроу та наступні дослідження наочно продемонстрували, що *всі процедури голосування можуть бути поділені на дві великі групи: 1) диктаторські; 2) маніпульовані.*

У повсякденній законодавчій діяльності депутати прагнуть підвищити свою популярність, активно використовуючи **систему логролінгу** («logrolling» – від англ. «перекочування колоди») – *практику взаємної підтримки (взаємних послуг) шля-*

¹ Sen A. Social Choice Theory: a Reexamination / A. Sen // *Econometrica*. – 1977. – Vol. 45. – P. 53–89.

² Brown D. J. Aggregation of Preferences / D. J. Brown // *Quarterly Journal of Economics*. – 1975. – Vol. 89. – P. 456–469.

³ Блейр Д. Рациональный коллективный выбор / Д. Блейр, Р. Поллак // *В мире науки*. – 1983. – № 10.

⁴ Нуреев Р. Теория общественного выбора : курс лекций / Р. Нуреев. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – С. 304.

хом «торгівлі голосами». Кожен депутат обирає найважливіші для його виборців питання і прагне отримати необхідну підтримку з боку інших депутатів. Підтримку щодо вирішення своїх проблем депутат може «придбати», віддаючи взамін свій голос на захист проектів колег.

За прямої демократії застосування системи логролінгу є практично неможливим, оскільки кількість виборців є значною, а отже, на проведення переговорів потрібні великі кошти та значні затрати часу. В умовах представницької демократії чисельність виборців значно менша, і тому для кожної групи інтересів існує безліч комбінаційних можливостей. Таким чином, обмін голосами є типовим явищем для представницької демократії. Групи меншості через логролінг здобувають можливість підтримувати одна одну і формувати певну більшість. Обмін голосами може відбуватися в явному вигляді через послідовність процедур голосування або неявному, коли формується «пакет» документів з диференційованою інтенсивністю переваг учасників голосування до різних елементів «пакета» та спільна програма дій парламентських груп і фракцій.

Прихильники теорії суспільного вибору (Дж. Б'юкенен, Г. Таллок) не вважають логролінг негативним явищем¹. Іноді за його допомогою вдається досягти більш ефективного розподілу ресурсів – розподілу, що підвищує загальне співвідношення вигід і витрат відповідно до принципу Парето-оптимальності. Однак можливим є й інший варіант, коли відстоювання локальних інтересів через логролінг дає змогу уряду отримувати схвалення великого дефіциту держбюджету, зростання асигнувань на оборону тощо. Тим самим національні інтереси нерідко приносяться в жертву регіональним вигодам.

Класичною формою логролінгу є «**діжка з салом**» – **закон, який включає набір невеликих локальних проектів**. Для отримання схвалення до загальнонаціонального закону додається ціла низка різних, нерідко малопов'язаних з основним законом пропозицій, у прийнятті яких зацікавлені різні групи депутатів. Для забезпечення його проходження через процедуру голосування до нього додають все нові й нові пропозиції («сало»), доки не буде досягнута впевненість в тому, що закон отримає схвалення більшості депутатів. Така процедура небезпечна для демократії, оскільки принципово важливі рішення (обмеження громадянських прав, свободи совісті, друку, зібрань) можуть бути «куплені» наданням окремих податкових пільг і задоволенням обмежених локальних інтересів.

Прибічники теорії суспільного вибору роблять висновок, що саме економічні причини закладені в основі політичної нерівності й можливого прийняття нераціональних рішень. Найважливіші з цих причин:

- 1) порушення пропорцій між граничними затратами та граничними вигодами часто призводить до прийняття економічних рішень, неправильних із суспільного погляду;
- 2) нерівність в отриманні інформації, оскільки краще поінформовані люди з високими доходами і добре організовані лобістські групи максимізують свій прибуток, отримуючи політичну ренту;
- 3) недобросовісність державних чиновників (державної бюрократії), які, маючи свій приватний інтерес, прагнуть отримати найбільшу кількість голосів на наступних виборах і приймають політично популярні, але економічно неефективні рішення,

¹ Buchanan J. The Calculus of Consent / J. Buchanan, G. Tullock // Logical Foundations of Constitutional Democracy. – 1970. – Ch. 10–12.

враховуючи той факт, що вибори відбудуться у найближчий період, а наслідки реалізованих програм виявляться пізніше. При цьому вони нарощують державні витрати, посилюють державне регулювання, «роздувають» бюрократичний апарат. Уряд максимально концентрує у своїх руках владу, а економіка опиняється у програвшій. Все це спричинює негативне ставлення виборців до урядових рішень, законів.

Отже, важливість теоретичних положень теорії суспільного вибору для функціонування сучасних національних господарських систем полягає в тому, що не лише політика впливає на економіку, а й економіка має зворотний вплив на політику і може призводити до політичної нерівності у суспільстві. У зв'язку з цим **Дж. Б'юкенен** запропонував нову **концепцію організації політичного ринку для досягнення згоди у суспільстві**. В межах політичного обміну виділялось два рівні суспільного вибору: перший рівень – розроблення правил та процедур прийняття політичних рішень (регламентація способів фінансування бюджету, схвалення державних законів, систем оподаткування, принцип одностайності, кваліфікованої більшості, правило простої більшості тощо), сукупність яких вчений назвав «конституцією політичної економії», та другий рівень – практична діяльність держави та її органів на основі прийнятих правил і норм¹.

Критерієм справедливості та ефективності політичної системи має бути поширення правил економічної ринкової гри на політичний процес. На думку прихильників теорії суспільного вибору, держава повинна виконувати охоронні функції і не брати участі у господарській діяльності. Блага суспільного користування пропонуються перетворювати в товари та послуги, що продаються на ринку. Дж. Б'юкенен пропонує здійснити приватизацію в суспільному секторі, оскільки це послабить бюрократизацію економіки, посилить конкуренцію, зменшить політичну ренту тощо. Суб'єкти господарювання мають укладати угоди без регламентації з боку держави.

Таким чином, застосувавши традиційну неокласичну методологію до аналізу сфери політико-правових відносин, «вірджинці» прийшли до пропаганди вільного підприємництва. *Якщо уряд за своєю природою не в змозі діяти в інтересах усього суспільства, то краще обійтися без його участі: ринок, незважаючи на всі його недоліки, більш придатний для регулювання економічного і соціального життя, ніж державне втручання, важелі якого перебувають у руках чиновників, які мають особисті або вузько групові інтереси*, – такий остаточний висновок представників вірджинської школи.

Логічним завершенням теорії суспільного вибору є *постановка питання про «провали» держави (уряду) (government failures)* – це випадки, коли держава неспроможна забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів. Здебільшого до провалів держави відносять: недостатність необхідної для прийняття рішення інформації; недосконалість політичного процесу; обмеженість контролю над бюрократією; нездатність держави передбачати й ефективно контролювати найближчі й віддалені наслідки прийнятих нею рішень.

Отже, на думку представників теорії суспільного вибору, діяльність держави, що спрямована на виправлення «провалів» ринку, виявляється далекою від досконалості. До фіаско ринку додається фіаско уряду. Тому слід стежити за наслідками діяльності уряду і вчасно коригувати її залежно від соціально-економічної й політичної

¹ Buchanan J. M. The Public Finances: An Introductory Textbook / J. M. Buchanan. – London, 1970.

кон'юнктури. Економічні методи мають застосовуватися у такий спосіб, щоб вони не підміняли дії ринкової сили. Застосовуючи ті чи інші регулятори, уряд має чітко контролювати і негативні ефекти, завчасно вживаючи заходів для ліквідації негативних явищ.

Нова економічна історія – науковий напрям, який охоплює дві течії: кліометрику (cliometrics) і власне неоінституціональну економічну історію (new economic history). Його представниками є лауреати Нобелівської премії 1993 р. **Роберт Фогель і Дуглас Норт**, економісти **Альфред Конрад, Джон Мейєр** та ін. Умовна дата виникнення – 1957 р., коли А. Конрад і Дж. Мейєр у доповіді на науковій конференції Асоціації економічної історії обґрунтували ефективність рабовласницької економіки Півдня США. У 1960-х рр. для позначення досліджень з економічної історії з використанням економіко-статистичного моделювання почали використовувати термін «кліометрика» (кліометрія) (грец. «cliometrics» – «Clio» – одна з дев'яти муз, покровителька історії, «metron» – «вимірювання»). Термін «нова економічна історія» запровадив Р. Фогель у книзі «Залізниця та американське економічне зростання: нариси з економетричної історії» (1964) і статті «Нова економічна історія, її відкриття та методи» (1966).

Кліометрика – міждисциплінарний напрям, який використовує економічну теорію і економіко-математичні методи в історичних дослідженнях у сфері економічного розвитку, поєднує ідеї історії, економіки і статистики.

Р. Фогель (1926–2013), ставлячи за мету відтворити історію американської економіки на основі нових методів економічного дослідження, у статтях та книгах «Нове тлумачення американської економічної історії» (1971), «Час на хресті: економіка американського рабства» (1974), написаних у співавторстві з С. Енгерманом, «Без згоди чи контракту: зліт і падіння рабства в Америці» (1989) заперечував усталені погляди на історію США в 1849–1890 рр. Він обґрунтував, що будівництво і функціонування залізниць не мало вирішального значення для економічного зростання країни, плантаційне рабство Півдня США було прибутковим і продуктивнішим, ніж фермерство на Півночі, доходи на одну особу в рабовласницькій економіці зростали надзвичайно високими темпами, причинами її краху були політичні та соціальні фактори. Було доведено значення інституціональних, позаекономічних факторів економічної історії. Недоліком кліометрики науковці називають відсутність цілісної теорії, вивчення лише ринкового господарства, а не його трансформацій.

Д. Норт на початку наукової діяльності займався кількісними дослідженнями динаміки цін і заробітної плати у середньовічній Англії, ефективністю океанського пароплавства в XVII–XIX ст. У працях «Економічне зростання США: 1790 – 1860 роки» (1961), «Зростання і добробут в американському минулому: нова економічна історія» (1966), «Економіка соціальних проблем» (1971) досліджував конкретні проблеми економічного зростання, зокрема Півдня США. У наступні роки Д. Норт перейшов від вивчення окремих проблем економічної історії до створення її загальної теорії – так званої «*великої теорії*» (праці: «Інституційні зміни та американське економічне зростання» (1971; спільно з Ленсом Девісом), «Підйом західного світу: нова економічна історія» (1973; спільно з Р. Томасом), «Структура і рух економічної історії» (1981), «Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки» (1990), «Трансакційні витрати, інститути та функціонування економіки» (1992), «Розуміння процесу економічних змін» (2005)).

Центральну проблему економічної історії Д. Норт вбачає у відповіді на питання, що таке стан інституціональної рівноваги і чи є він ефективним. Нова економічна історія виникла як результат використання теорії трансакційних витрат і теорії прав власності з метою історичного аналізу.

Теорія інституціональних змін, започаткована монографією «Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки» досліджує процес дивергенції (розходження) траєкторій історичних змін різних країн і суспільств. Д. Норт доводив, що зміна, або адаптація інститутів, – складний і поступовий процес, який має інкрементальний характер (залежно від вигод, витрат і порівняння з метою оптимального способу вибору), а не дискретний. Спрямованість змін зумовлена взаємодією інститутів і організацій. Існують два джерела змін інститутів: зрушення в структурі відносних цін, які викликають необхідність перегляду умов трансакцій; ідеологія, під впливом якої формується структура преференцій індивідів. Інституціональні зміни відбуваються за умови, коли очікувані вигоди більші, ніж очікувані витрати. Існують інститути як ефективні, так і неефективні, тому інституціональні зміни можуть створювати умови для піднесення або гальмування економічного зростання. Інерційний характер еволюції інститутів отримав назву залежності від траєкторії попереднього розвитку (path dependence), або ефекту історичної зумовленості розвитку. Показником потенційних можливостей економічного зростання, в першу чергу, є ефективність інститутів щодо створення і закріплення прав власності. Наприклад, важливе значення мала надійність системи приватної власності, формування якої в Англії та Нідерландах у XVI ст. визначило їх економічне зростання. Було запропоновано поділити економіку країни (всі види діяльності) на трансформаційний сектор (зміна фізичних властивостей) і трансакційний сектор, який забезпечує специфікацію прав власності. До останнього Д. Норт відносив державну службу і діяльність у сфері послуг, зокрема у трансформаційному секторі. Дослідження показали зростання трансакційного сектору за 1870–1970 рр. з 26,9% до 54,17%. Отже, фактори, які традиційно розглядаються як стимулятори зростання (інновації, збереження, НТП тощо), є лише індикаторами зростання, а головна умова – існування ефективних інститутів. Правові інновації та зміна трансакційних витрат визначають соціально-економічний розвиток. *Інституціональна рівновага – ситуація, за якої ніхто не зацікавлений у перебудові діючих інститутів.*

Аналізуючи історичний процес з погляду розвитку інституціональної структури, Д. Норт розглядає *переломні моменти економічної історії*, або «*економічні революції*». Змістом першої економічної (неолітичної) революції, яка датується VIII тис. до н. е., є перехід до так званої виняткової спільної власності на природні ресурси та продукти праці виробничо-відтворювального господарства та виникнення держави як механізму управління людьми і виконання суспільних функцій з метою зниження трансакційних витрат через впорядкування торгівлі, організації нагляду за проведеньням колективних робіт. Кульмінацією цього періоду є промислова революція. Друга економічна революція з середини XIX ст. – поєднання виробництва з наукою, розвиток знань – привела до фундаментальних змін в економічній системі у результаті розширення ринку і структурно-організаційних змін. Головним важелем, що стримує трансакційні витрати, стало посилення ролі держави, яка вирішує супер-

ечки з приводу контрактів, регулює зовнішні ефекти. Отже, інституціональні та технологічні зміни є головними детермінантами соціального та економічного розвитку.

У праці «Розуміння процесу економічних змін» Д. Норт поглиблює і уточнює основні положення теорії інституціональних змін, завдання якої пояснити причини різної ефективності економік світу в минулому, сучасному та майбутньому. Нова теорія інституціональних змін наголошує на таких положеннях:

- необхідність вивчення в єдності економічних, політичних і соціальних змін, орієнтації на соціальну корисність;
- пріоритетним є дослідження інституціональних змін, які стимулюють зміни демографічні та у нагромадженні знань;
- взаємодія організацій та інститутів в умовах обмеженості ресурсів, отже, конкуренція має ключове значення для інституціональних змін;
- навички і знання індивідів та організацій, як підсумок, інновації будуть підвищувати ефективність організацій порівняно з конкурентами і визначати рішення, які поступово змінять інститути;
- інституціональна матриця визначає стимули, які диктують навички і знання для отримання максимізації вигоди;
- інституціональні зміни залежать від ментальних структур агентів. Базове описання економічних змін таке: існуюча реальність – система переконань, яка переростає у структуру інститутів (інституціональну матрицю) – економічна і політична стратегія лідерів, які намагаються модернізувати або створити нові інститути для покращення своїх позицій – зміна інституціональної матриці та перегляд уявлень про реальність і далі нове продовження;
- важливим фактором динаміки змін є «ефект колії» – обмеженість можливостей вибору в сучасному часі залежно від минулого шляху розвитку. Поступовість інституціональних змін;
- підтримка стабільного економічного зростання і підвищення економічного зростання означає зниження виробничих і трансакційних витрат через зміну інститутів;
- інституціональні теорії повинні бути різними відповідно до географічних регіонів світу і часових інтервалів.

Новітня економічна історія сформувалася в 80-х рр. ХХ ст. як самостійний інституціональний підхід до економічної історії на основі **теорії залежності від попереднього розвитку**. Американські вчені **Пол Девід** і **Артур Брайан** вирішили пояснити, чому інституціональні інновації не завжди можливі. При вивченні історії клавіатури друкарської машинки було з'ясовано, що QWERTY-клавіатура виникла випадково і залишається стандартом, хоча були запропоновані більш ефективні варіанти. Зроблено висновки: неминуча перемога одного стандарту з багатьох конкуруючих, яка переважно випадкова, спонтанна і не має об'єктивної закономірності, в умовах невизначеності велике значення мають очікування; повернення до інших стандартів практично неможливе. Така взаємозалежність отримала назву QWERTY-ефекту як приклад неефективного технологічного розвитку. Ефекти можливо виявити шляхом порівняння реально співіснуючих технічних стандартів або зіставлення реалізованих технічних інновацій.

Наступні дослідження довели, що QWERTY-ефекти зустрічаються в історії розвитку інститутів у всіх сферах суспільного життя (QWERTY-номіка). Використовуються поняття «lock-in tendency» – «ефект блокування», або «інституціональна пастка». В інституціональній теорії інституціональна пастка фіксує наявність неефективних стійких норм (неефективних інститутів), які мають самопідтримуючий характер, і практичну важкість змінити такі інститути. З погляду теорії трансакційних витрат ситуація пояснюється двома причинами: неузгодженістю інтересів різних груп економічних агентів; неузгодженістю короткострокових і довгострокових інтересів. На основі опису QWERTY-ефектів у межах аналізу інституціональних інновацій сформулувалася **теорія Path Dependence**, або **теорія залежності від траєкторії попереднього розвитку**. Предметом дослідження є послідовність економічних змін, на результат яких здатні впливати події минулого, які переважно випадкові, а не закономірні. Дослідження відбуваються як на рівні окремих інститутів, так і на рівні інституціональних систем (національних економічних систем, або груп країн). Наприклад, Д. Норт¹ доводить, що в ході історії не відбувається природний відбір найбільш ефективних інститутів, існуючі можуть довготривало визначати шлях розвитку країни. Інертність інститутів пояснюють високі трансакційні витрати з їх реформування та створення нових. Для структурної еволюційної перебудови необхідно, щоб економічні вигоди від її проведення перевищували витрати (коли настає біфуркаційна точка розвитку). Держава може бути зацікавлена у підтриманні неефективних інститутів, якщо це збільшує монополію ренту, як було впродовж більшої частини історії людства.

У 2000-х рр. у пошуках «великої історії» з'явилася **теорія інституціональної конкуренції**. Теоретичні позиції характеризуються двома аспектами: конкуренція інститутів є головним змістом економічної історії; глобальна конкуренція економічних систем та інститутів – вибір найбільш ефективних шляхів соціально-економічного розвитку людства. Економічна історія підтверджує багаторівневність, поліваріантність і послідовність інституціонального вибору траєкторії суспільного розвитку.

Теорія ігор. Теорія ігор розроблена **Джоном фон Нейманом** (1903–1957) і **Оскарком Моргенштерном** (1902–1977) у праці «Теорія ігор і економічної поведінки» (1944). Теорія ігор – математичний аналіз принципів оптимізації ухвалення рішень у ситуаціях, в яких беруть участь два і більше «гравців», які діють незалежно один від одного і мають різні інтереси. Це метод вивчення стратегій у боротьбі за реалізацію власних інтересів. Найпростіший приклад – це так звана *гра з нульовою сумою*, коли завдання кожного гравця полягає у виробленні найкращої стратегії та «мінімаксного» рішення, а виграш однієї сторони дорівнює програшу іншої. Вчені вважали, що всі економічні події можливо розглядати як результат такої гри. Зокрема О. Моргенштерн використовував теорію ігор для вирішення проблем економічного прогнозування. **Джон-Форбс Неш** (1928–2015) у працях 1950-х рр., зокрема «Некооперативні ігри», аналізував «*ігри з ненульовою сумою*», в яких усі учасники (двоє і більше) або виграють, або зазнають поразки, жодна з сторін гри не може збільшити свій виграш в односторонньому порядку, змінюючи свою стратегію, тому необхідно зберігати рівновагу між гравцями, виграш забезпечить лише коопе-

¹ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

рування інтересів (наприклад, переговори профспілок і керівництва компаній). Це положення отримало назву *рівновага Неша* або *некооперативна рівновага*. Теорія ігор ґрунтується на припущенні, що може існувати кілька точок рівноваги, які не обов'язково збігаються з точками оптимуму за В. Парето, або ж що рівновага може не існувати взагалі, що завдало удару по моделі загальної рівноваги Вальраса–Ерроу–Дебре. Головними постулатами теорії ігор є:

- гра у нормальній формі, коли у модель взаємодії агентів включається безліч гравців із множинними стратегіями поведінки, виводиться функція виграшу;
- застосовується принцип рівноваги за Нешем – такий набір стратегій, за якого жоден окремих гравець не може збільшити свій виграш за рахунок зміни своєї стратегії при фіксованих стратегіях інших агентів;
- принцип усунення домінуючих стратегій.

Теорія ігор ґрунтується на використанні «дилеми в'язнів», запропонованої канадським математиком **Альбертом Такером** (1905–1995), і застосовується як ілюстрація необхідності використання державної влади для регулювання економічних процесів. Припускається, що в поліції немає достатніх доказів для звинувачення двох підозрюваних. Ізолювавши їх один від одного, їм пропонують такі варіанти: підозрюваний А свідчить проти Б, Б мовчить, тоді А виходить на волю, а Б отримує 5 років ув'язнення. Інший варіант – обидва не зізнаються і отримують по 1 року в'язниці. Третій – А і В свідчать один проти одного, внаслідок чого обидва сідають за ґрати на 2 роки. Обидва в'язні піклуються про мінімальні терміни ув'язнення і побоюються свідчень з боку іншого. Дилема з'являється тоді, коли, поводячись окремо раціонально і максимізуючи власну вигоду, в'язні приходять до нераціонального рішення. Кожен в'язень обирає «свій» варіант свідчення проти іншого, внаслідок чого обидва потрапляють за ґрати на 2 роки, хоча краще було б співпрацювати один з одним, вдатися до мовчанки (оптимальна рівновага) і провести за ґратами лише рік. Отже, «дилема в'язнів» ставить під сумнів механізм «невидимої руки».

Для аналізу ситуацій, які часто виникають у процесі надання суспільних благ, актуальним є використання теорії ігор за принципом «принципал-агент». Основні комунікативні взаємодії в таких іграх здійснюються: 1) між державою (агентом) як виразником економічних інтересів та волі виборців і населенням (принципалом); 2) між населенням (агентом) як виконавцем суспільної волі і державою (принципалом)¹. Серед стратегій, до яких може вдатися держава, виділяються: виконувати або не виконувати обов'язки перед населенням щодо розвитку фундаментальної науки, охорони здоров'я, освіти, національної безпеки тощо. Серед стратегій громадян-гравців можна назвати: виконувати чи не виконувати свої обов'язки перед державою щодо сплати податків, служби в армії тощо.

Гра може набувати вигляду послідовних стратегій, які будуються одна за одною. Наприклад, громадяни повністю виконують свої зобов'язання перед державою, а держава справно виконує свої функції. Згодом, незважаючи на те, що населення продовжує справно сплачувати податки, держава починає повністю або частково ігнорувати свої обов'язки та очікує реакції громадян. Якщо вони ніяк не реагують – уряд продовжує не виконувати свої функції і «працює на себе». Якщо ж з боку населення відбудеться

¹ Kalai E. Subjective Games and Equilibrium / E. Kalai, E. Lehrer // Games and Economic Behavior. – 1995. – № 8. – P. 123–163.

негативна реакція у вигляді відповідних «сигналів», то держава може продовжувати ігнорувати потреби громадян, а може змінити свою позицію: 1) зробити вигляд, що працює на населення; 2) реально почати діяти в напрямі задоволення потреб громадян.

З огляду на значення матриці, наведені в табл. 14.9, ця гра – взаємодія зі змінною сумою, залежно від використовуваних гравцями стратегій (ця сума коливається від 4 у верхньому лівому квадранті до 0 в правому нижньому квадранті). Ні в держави, ні в громадян немає домінуючої стратегії, тобто такої, яка б забезпечувала гравцю максимальну вигоду незалежно від поведінки іншого учасника. Відсутня і рівновага за Нешем, а відповідно і можливість укладання між гравцями угоди, яка б мала вбудований механізм для своєї реалізації. До найбільш типових ігор між громадянами країни і державою відносять взаємодію між постачальником суспільних благ (державою) і окремими громадянами (платниками податків), а також взаємодію між окремими податкоплатниками.

Таблиця 14.9

Гра «принципал-агент»

Стратегії		Держава	
		Виконувати свої зобов'язання	Опортуністична поведінка
Громадянин	Виконувати свої зобов'язання	2, 2	-1, 3
	Опортуністична поведінка	3, -1	0, 0

Кожен із податкоплатників може відчути на собі усі наслідки сплати (несплати) податків за суспільні блага з боку інших учасників гри. Наведемо приклад гри між двома громадянами (табл. 14.10), кожен з яких може дотримуватись однієї з двох стратегій: сплачувати у вигляді податків споживання суспільних благ або не сплачувати. Неплатник, зрозуміло, виграє, якщо фінансування суспільного блага «покриває» інший громадянин¹.

Таблиця 14.10

Гра між податкоплатниками щодо фінансування суспільних благ

Стратегії		2-й громадянин	
		Оплачувати створення суспільних благ	Не оплачувати створення суспільних благ
1-й громадянин	Оплачувати створення суспільних благ	3, 3	-1, 4
	Не оплачувати створення суспільних благ	4, -1	0, 0

Сукупна сума виграшів сторін гри змінюється залежно від стратегій, яких дотримуються гравці (від 6 до 0). Звичайно, як і попередня, ця гра не забезпечує рівноваги за Нешем.

¹ Мортиков В. В. К вопросу об играх в общественном секторе экономики / В. В. Мортиков // Научные труды ДонНТУ. – 2006. – Вып. 103. – С. 55–59. – (Серия: Экономическая).

Комунікативні взаємодії у процесі гри відбуваються між різними політичними силами при визначенні пріоритетності тих чи інших національних суспільних благ. Наприклад, на думку одних політиків, відтворення традиційної архаїчної структури національної економіки в її галузевому чи територіальному аспектах може визнаватися благом, оскільки дає змогу забезпечувати певний рівень соціально-економічної стабільності в країні. Інші гравці на політичній арені, навпаки, можуть наголошувати на динамічному переході до більш прогресивної структури економіки. Протидія вказаних вище політичних сил не може не носити характеру кооперативної гри, оскільки сторони вимушені постійно доходити згоди щодо реальної поточної та перспективної структури економіки¹.

Частина ігор в економіці відбувається в так званих «клубах» – групах економічних суб'єктів, які об'єднуються для колективного створення та споживання суспільних благ. Гра «неплатник в клубі» ініціюється появою серед членів клубу «безквиткового пасажира» (неплатника, фрирайдера) – особи, яка відмовляється оплачувати благо, що колективно споживається (наприклад, газ, кабельне телебачення, проїзд у громадському транспорті).

Розпочинаючи цю гру, фрирайдер розраховує на те, що інші учасники будуть вважати його виключення з членів клубу з правового, етичного або економічного погляду надто складним для себе. Гра може складатися з двох і більше періодів. Протягом першого періоду економічний суб'єкт оплачує членство в клубі і вступає до нього. На другому етапі економічний суб'єкт перетворюється в неплатника і чекає реакції клубу. Або вже на першому етапі економічний суб'єкт вступає до клубу на правах неплатника, а на другому і наступних етапах ця пільга зникає і, продовжуючи безкоштовно користуватися суспільним благом, економічний суб'єкт стає фрирайдером². Можливими діями з боку інших учасників клубу щодо неплатника можуть стати: 1) стратегія виключення неплатника з клубу; 2) стратегія залишення його в клубі, оскільки витрати на виключення перевищують вигоди від цієї акції.

На рис. 14.2 зображені комбінації стратегій як «безквиткового пасажира» (*C* – сплачувати за споживання клубного блага; *HC* – не сплачувати за споживання клубного блага), так і учасників клубу (*B* – виключати неплатника з членів клубу; *HB* – не виключати неплатника з огляду на значні витрати для здійснення такої акції).

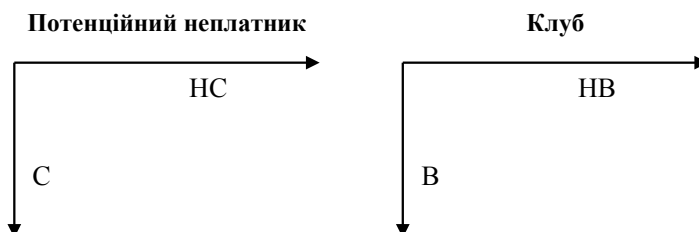


Рис.14.2. Стратегії учасників при споживанні клубних благ

¹ Наприклад, в Японії вирощують рис, який за собівартістю в декілька разів перевищує аналогічний продукт, що імпортується з Індонезії. Проте в цьому є стратегічний розрахунок – забезпечення країни таким суспільним благом, як продовольча безпека.

² Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора : навч. посіб / О. В. Длугопольський. – К. : Професіонал, 2007.

У процесі гри може змінюватись як статус суспільного блага, так і склад гравців. Наприклад, у гри «оплата житлово-комунальних послуг» особа може перестати сплачувати за житлово-комунальні послуги ЖЕКу. На початкових етапах гри держава, в підпорядкуванні якої знаходиться житлово-комунальна сфера, може «пробачити» неплатника (враховуючи його важке матеріальне становище або відсутність протягом тривалого періоду). Проте в подальшому ця сфера може бути передана в приватну власність. За визначених умов гра буде продовжуватись, однак вже з новим гравцем – приватним підприємцем у житлово-комунальній сфері, який буде застосовувати більш жорсткі методи впливу до неплатників (наприклад, відмову в обслуговуванні житла в разі сантехнічних проблем, якщо не буде погашена заборгованість за комунальні послуги).

Еволюційна економічна теорія (Дж. Ходжсон, Роберт Нельсон (1930 р. н.), Сідні Вінтер (1935 р. н.) є найбільш близькою до інституціоналізму класичного напрямку.

Еволюційний інституціоналізм «зародився» у 1982 р., коли була опублікована праця Р. Нельсона і С. Вінтера «Еволюційна теорія економічних змін» («An Evolutionary Theory of Economic Change»). Основними характеристиками цього напрямку економічних досліджень можна вважати:

- часткову відмову від передумов оптимізації і методологічного індивідуалізму;
- акцент на дослідженні економічних змін;
- проведення біологічних аналогій;
- врахування ролі історичного часу (залежність від попередньої траєкторії розвитку, кумулятивна причинність, гістерезис, блокування);
- поняття рутин (стереотипної поведінки);
- схвальне ставлення до державного втручання.

Економіка угод (новий французький інституціоналізм) є найбільш пізньою течією сучасного інституціоналізму, яка розпочалася із праці **Лорана Тевено** та **Люка Болтянські** «Економіка значущого» (1987). Специфіка цієї течії полягає у тому, що ринкова економіка розглядається не як самостійний та ізольований об'єкт дослідження, а як інституціональна підсистема суспільства. В цьому аспекті вчені виокремлюють такі складові інституціональної підсистеми (табл. 14.11): ринкова, індустріальна, традиційна, громадянська, екологічна, творчої діяльності, суспільної думки.

Отже, раціональність як спосіб поведінки і прагнення до рівноваги як спосіб координації представниками економіки угод трактуються лише як «окремі випадки», на основі яких не варто оцінювати різноманіття соціально-економічного життя. При цьому кожен економічний агент одночасно функціонує у кількох підсистемах, а отже, неминуче виникає конфлікт норм різних світів. Загрозливою стає так звана «експансія угод», коли взаємодія відбувається на основі норм одного із світів у тих сферах, де до того використовувались інші норми (наприклад, заміна громадянських угод на ринкові в політичній сфері).

Теорія регуляції започаткована французьким економістом **Робером Буайс** у праці 1986 р. «Теорія регуляції: критичний аналіз». У ній вчений охарактеризував регуляцію як поєднання механізмів, що сприяють відтворенню цілого з врахуванням існуючих економічних структур та суспільних форм. Теорія регуляції визначає державу як головний регулюючий фактор ринку, адже лише держава вдатна надавати такі колективні послуги, як врахування довгострокових перспектив, захист суспільних зв'язків у тих випадках, коли тотальне поширення ринкових відносин може їх зруйнувати.

Таблиця 14.11

Інституціональні світи¹

№	Складова	Характеристика
1.	Ринкова підсистема	Охоплює ринок, а об'єктами виступають товари, роботи і послуги, що добровільно обмінюються на ньому з використанням механізму цін. Поведінка суб'єктів є раціональною.
2.	Індустріальна підсистема	Охоплює промислові підприємства, об'єктом є стандартизована продукція, а основну інформацію надає не ціна, а технічні стандарти. Координація діяльності здійснюється через функціональність та узгодженість окремих елементів виробничого процесу.
3.	Традиційна підсистема	Охоплює персоніфіковані зв'язки і традиції. Важливу роль відіграє репутація та поділ на «своїх» та «чужих» (наприклад, світ мафії).
4.	Громадянська підсистема	Базується на принципі підпорядкування приватних інтересів суспільним. В рамках цієї підсистеми функціонують як державні інститути (поліція, суди), так і громадські організації (церкви, профспілки).
5.	Підсистема суспільної думки	Координація діяльності людей здійснюється на основі подій, які викликають найбільший резонанс в суспільстві та є найцікавішими (наприклад, фінансові та політичні ринки, де велику роль відіграє орієнтація на медіанну позицію).
6.	Підсистема творчої діяльності	Основною нормою поведінки є прагнення унікального і неповторного результату (наприклад, мистецтво). Формується новий тип економічних взаємин – креативна економіка.
7.	Екологічна підсистема	Координація дій здійснюється відповідно до природних циклів і спрямована на підтримку «балансу навколишнього середовища» (теорія сталого розвитку).

З другої половини 1990-х рр. дослідницькі інтереси Р. Буайє зміщуються у бік порівняльного аналізу моделей капіталізму та дискусій про глобалізацію. Однак вчений зберігає вірність теорії регуляції і намагається розвинути її стосовно нової проблематики. У статті «Чим і чому розрізняються моделі капіталізму?»² найбільш повно представлено порівняння підходів до даної проблеми з позицій теорії регуляції і концепції «розмаїття капіталізму». У цій праці Р. Буайє, на відміну від інших дослідників, які оперують традиційною дихотомією: «англосаксонський» (ліберальний) – «рейнський» (неліберальний) капіталізм, виділяє чотири моделі капіталізму: ринковий (США, Великобританія), корпоративний (Японія), соціал-демократичний (Швеція, Австрія) та стейтизький³ (Франція). Праця «Сучасний капіталізм: вкоріненість інститутів»⁴ поєднує в собі історичний та порівняльний підходи до аналізу капіталістичної економіки, а двома центральними темами виступають «способи координації господарської діяльності» та «соціальні системи виробництва» (наприклад, фордизм як стандартизоване масове виробництво, диверсифіковане масове виробництво, гнучка спеціалізація

¹ Розмаинский И. В. Институционализм (глава из учебника «История экономического анализа») / И. В. Розмаинский // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т. 2 (№ 4). – С. 142.

² Boyer R. How and Why Capitalisms Differ? / R. Boyer // Economy and Society. – 2005. – Vol. 34 (4). – P. 509–557.

³ Стейтизм (англ. «state» – «державна») – економічна система з домінуючою роллю держави.

⁴ Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions / Ed. by J. Hollingsworth, R. Boyer. – Cambridge : Cambridge University Press, 1997.

тощо). У книзі «Криза японського капіталізму»¹ теорію регуляції було застосовано на прикладі Японії з аналізом інституціональної моделі, яка забезпечила економічне піднесення країни після Другої світової війни, а також кризових явищ останнього часу (завершення етапу наздоганяючого розвитку, нові завдання у добу постіндустріального суспільства). Загалом до головних тем досліджень Р. Буайє можна віднести: національні моделі в епоху глобалізації, дискусії про конвергенцію та дивергенцію; французька модель капіталізму; системи інновацій.

14.2.4. Основи експериментальної та поведінкової економіки

Основи експериментальної економіки. Автори значної частини наукових праць сьогодення нерідко покладаються на дані новітніх лабораторних експериментів, які штучно відтворюють економічні процеси та явища з метою їхнього детального вивчення в найсприятливіших умовах та застосування подальших практичних змін. Методологічні основи їхньої побудови репрезентує експериментальна економіка як окремий напрям економічної науки, що зосереджується на використанні методу контрольованого експерименту з метою тестування економічних теорій та вивчення поведінки економічних суб'єктів.

Предметом дослідження експериментальної економіки є проведення експерименту в лабораторних умовах з ціллю тестування гіпотези економічної теорії, а не реально функціонуючого господарського механізму. **Об'єктом вивчення** в цьому випадку є гіпотези, які стосуються поведінки економічних агентів (людина, фірма, держава тощо), та механізми, за допомогою яких втілюються правила їхньої поведінки.

Для перевірки тієї чи іншої гіпотези про поведінку економічних агентів у лабораторії моделюється економічна ситуація, проводиться експеримент, результати якого потім аналізуються та використовуються для підтвердження або спростування сформульованої гіпотези. Найбільш складною у цьому процесі є розробка системи стимулів, які б змусили економічного агента в умовах лабораторного експерименту діяти так, як би це відбувалося у реальному житті.

Експерименти можуть проводитись як на мікро-, так і на макрорівнях, як за умов ринкової, так і директивної економіки (рис. 14.3).



Рис. 14.3. Види експериментів²

¹ The Japanese Capitalism in Crisis / Ed. by R. Boyer, T. Yamada. – L. : Routledge, 2000.

² Нуреев Р. М. Вернон Смит – основоположник експериментальної економіки [Електронний ресурс] / Р. М. Нуреев. – Режим доступу : <http://www.rustem-nureev.ru>.

Експериментальні дослідження у сфері економіки мають власну історію. Понад 50 років тому професор Гарвардського університету **Е. Чемберлін**¹ шляхом експериментів намагався протестувати неокласичну теорію ідеальної конкуренції та формування ринкової рівноваги. Всі студенти були поділені на покупців та продавців, і для кожної групи були визначені бюджетні обмеження (витрати продавців і грошові засоби покупців). З'ясувалось, що учасники торгів, які згідно з теорією не могли укласти угоду, в експерименті її укладали і навіть із деякою вигодою для себе. А ті, які згідно з теорією повинні були її укласти, були витіснені з ринку. Це виявилось не випадковістю, а закономірністю (імовірність до 25%). Експеримент Е. Чемберліна дозволив з'ясувати кілька обставин: по-перше, реальна рівновага залежить від набагато більшої кількості факторів, ніж передбачалось у теорії (навіть правильний результат може досягатись різними шляхами); по-друге, економічний ринок насправді є своєрідною системою субринків, конфігурація яких змінюється із кожною новою угодою.

Серед інших науковців, які вважаються першопроходцями в галузі експериментальної економіки, – лауреат Нобелівської премії з економіки **Р. Зелтен** (1930 р. н.) та **Х. Соерман** (1905–1981), які провели експериментальні дослідження ціноутворення в умовах олігопольного ринку², а також лауреат Нобелівської премії з економіки **Дж. Неш**, який спільно з колегами³ тестував здатність теорії ігор до передбачення в експериментальному оточенні.

Проте засновником експериментального пошуку вважається **Вернон Сміт** (1927 р. н.), який у 2002 р. отримав Нобелівську премію з економіки «... за утвердження лабораторних експериментів як інструменту емпіричного аналізу в економіці, особливо при дослідженні альтернативних ринкових механізмів»⁴. Відштовхуючись від експерименту свого вчителя Е. Чемберліна, В. Сміт розпочав із припущення, що результати цих досліджень були б переконливішими, якби учасники експерименту працювали в умовах, наближених до вільного ринку. Тому в експерименті В. Сміта учасники були поділені на покупців і продавців у так званому двосторонньому голосовому аукціоні – механізмі, який використовується на фінансових ринках і товарно-сировинних біржах (експеримент не лише відтворював реальні відносини, а й навчав студентів ставити себе на місце партнера). Суб'єктами експерименту були довільно обрані покупці і продавці і відповідно мали право продавати або купувати умовний товар за фіксованою ціною p . Кожний з покупців одержував право на купівлю одиниці товару за ціною, не вищою заявленої p , а у випадку угоди за більш низькою ціною v він залишав собі «прибуток», що дорівнює $p-v$. Кожен із продавців міг продати одиницю товару за ціною, не нижчою від фіксованої p , а при укладанні угоди за більш високої ціни w він відповідно вигравав умовну різницю $w-p$. У чітко

¹ Chamberlin E. H. An Experimental Imperfect Market / E. H. Chamberlin // Journal of Political Economy. – 1948. – № 56. – P. 95–108; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. – М.: Изд-во иностр. л-ры, 1959.

² Sauerman. H. Ein Oligopol experiment / H. Sauerman, R. Selten // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. – 1959. – № 115. – P. 427–471.

³ Kalish G. K. Some experimental n-person games / G. K. Kalish, J. W. Milnor, J. Nash, E. D. Nehrigh // Decision Processes. – Wiley. – New York, 1954.

⁴ Smith V. L. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002 [Електронний ресурс] / V. L. Smith. – Режим доступу : <http://www.nobelprize.org>.

визначений час учасники вступали у відкриті торги так, як це відбувається на справжній біржі, на підставі лише наявної у кожного інформації, а ціна угод фіксувалася спостерігачами експерименту. На підставі розподілу обраних фіксованих цін В. Сміт побудував дві криві – попиту та пропозиції – з перетином їх у точці рівноваги. Учасники ж експерименту не мали всієї інформації і відповідно не могли прорахувати теоретично передбачувану рівноважну ціну. Як результат, рівноважна ціна, що була отримана в результаті торгів, наближалася до теоретично передбачуваної ціни. Таким чином, лабораторний експеримент, який став відправним моментом у сучасній експериментальній економічній традиції, підтвердив базову теорію, яку з самого початку фальсифікував.

Після першої спроби була проведена серія аналогічних експериментів з метою підтвердження того, що результати першого з них не були випадковими. Результати підтвердилися, а принцип повторювальності результатів за точного відтворення умов експерименту утвердився як методологічна вимога для інтерпретації результатів лабораторних експериментів в економіці.

Дослідження В. Сміта, опубліковані протягом 1962–2003 рр., фокусуються на кількох блоках проблем: 1) методологія проведення експериментів; 2) динаміка конкурентного ринку та формування рівноважної ціни; 3) теорія аукціонів і фондової біржі; 4) ціноутворення та розподіл доходів у електроенергетиці (табл. 14.12).

Основною проблемою, що піднімається у світлі досліджень з експериментальної економіки, є проблема «зовнішньої валідності» або «паралелізму». Вона полягає в подібності між експериментальними моделями і реальністю, тобто можливості екстраполювати результати, отримані в лабораторії, на реальний світ. Поведінка учасників експерименту може відрізнитися від їхньої реальної поведінки в силу багатьох причин, таких як заміна реальної поведінки на виконання певної «ролі» у ході експерименту, часта участь студентів як специфічної групи населення, недостатня грошова мотивація учасників. Крім того, на думку деяких учених, інститути, які використовуються в експериментах, є штучно заданими обмеженнями, що відрізняються від реально існуючих.

Іншим дискусійним питанням в експериментальній економіці є проблема мотивації суб'єктів дослідження. На даний час практично завжди використовується грошова винагорода учасників. Але грошова винагорода не може вирішити всіх проблем, таких як складність вивчення поведінки людей при ризику втрат або обмеження в бюджеті експерименту.

Реакцією ініціаторів експериментів на критику є прагнення удосконалити експерименти, беручи до уваги аспекти, що піддаються критиці. Вони, наприклад, починають запрошувати професіоналів для участі в експериментах, збільшують грошову винагороду або починають освоювати так звані «польові експерименти»¹, що проводяться в контрольованих, але реальних умовах.

¹ Польовий експеримент – щось середнє між експериментом лабораторним і даними, отриманими в природних умовах. Основна перевага польового експерименту – можливість встановити причинно-наслідковий зв'язок між змінними, враховуючи варіацію екзогенних змінних в реальному світі. Польові експерименти розширюють можливості дослідників (найчастіше неможливо створити ту чи іншу життєву ситуацію в лабораторних умовах), а також забезпечують більш реалістичні результати.

Таблиця 14.12

Характеристика досліджень В. Сміта¹

№	Проблематика	Зміст
1.	Методологія експериментальної економіки	Розгляд мікроекономіки як експериментального майданчика. Контрольовані експерименти володіють спільними рисами: імітація динамічних процесів, що відбуваються в економічній системі; економічна система створюється самими експериментатором, а економічними агентами виступають люди, підібрані відповідно до критеріїв, сформульованих експериментатором. Проведення економічних експериментів є аналогічним до створення моделі.
2.	Експериментальна перевірка конкурентного ринку	Рівноважна ціна встановлюється як певна апроксимація різноманіття ринкових угод, водночас наявні і певні відхилення від ідеального рівноважного стану. Криві попиту і пропозиції, що відображають реальну ситуацію на ринку, мають ступінчастий характер. Ринки як оптимізатори інформації оцінюються за трьома умовами проведення аукціону: статична рівновага, циклічні зміни та хаотичні зміни у попиту і пропозиції.
3.	Механізм аукціонування	Перевірка експериментальним шляхом того, як вирішується проблема визначення оптимального обсягу виробництва суспільних благ із дотриманням правила одностайності. Механізм аукціону В. Сміта вимагає вибору за двома параметрами одночасно: здатності сплачувати податки, бажаного обсягу суспільного блага. Якщо запит виборця не відповідає податковій ціні, він може скоригувати запит як за кількістю, так і за ціною з метою наближення до рівноважного стану. Процедура завершується, коли усі виборці незалежно один від одного погоджуються і на рівень оподаткування, і на обсяг постачання блага.
4.	Конкуренція в енергетиці	Складність дерегулювання в енергетиці полягає у тому, що в цій галузі існують як природно монополі, так і потенційно конкурентні сегменти. Замінити перші конкурентним ринком, як правило, не вдається, і завдання полягає в тому, щоб знайти їх оптимальне поєднання, яке не лише сприятиме зниженню втрат регулювання, а й зацікавить учасників у зростанні продуктивності праці та ефективності виробництва.

У генезисі експериментальної економіки умовно можна виокремити кілька періодів (табл. 14.13): 1) перші розрізнені експерименти (початок XVIII ст. – початок XX ст.); 2) зародження (середина 1940-х – початок 1960-х рр.); 3) повільний розвиток (1960-ті – 1970-ті рр.); 4) підйом (початок 1980-х – середина 1990-х рр.); 5) загальне визнання (із середини 1990-х рр. – по теперішній час).

За минулі півстоліття сфера контрольованих лабораторних експериментів пройшла неймовірний шлях від перших наївних дослідів у рамках лабораторної традиції, яка лише почала формуватися, до більш усвідомлених тестувань економічних теорій, а згодом і до проведення масштабних ринкових симуляцій. Успіхи досліджень з використанням подібних «глобальних лабораторій» дозволяють бачити нові перспективи, що відкриваються представникам експериментальної економіки.

¹ Складено на основі: Нуреев Р. М. Вернон Смит – основоположник експериментальної економіки [Електронний ресурс] / Р. М. Нуреев. – Режим доступу : <http://www.rustem-nureev.ru>.

Таблиця 14.13

Характеристика етапів історії розвитку експериментальної економіки¹

Період	Основні представники	Досягнення і віхи	Значення етапу
1	2	3	4
Перші розрізнені експерименти (XVIII – початок XX ст.)	Д. Бернуллі, М. Бернуллі, І. Фішер, У. Джевонс та ін.	– Формулювання Санкт-Петербурзького парадоксу; – перші спроби експериментально тестувати економічні теорії; – перша публікація у науковому виданні результатів контрольованого експерименту.	Перші спроби експериментування в економіці, які сприяли появі інтересу до продовження аналогічних робіт серед учених.
Зародження експериментальної економіки (середина 40-х – початок 60-х рр. XX ст.)	Л. Терстон, С. Руссеас, А. Харт, Дж. Нейман, О. Моргенштерн, М. Престон, Ф. Баратта, Ф. Мосстеллер, Ф. Ногі, К. Мея, Д. Еллсберг, М. Флуд, М. Дрешер, Е. Чемберлін, С. Зігель, Л. Фуракель та ін.	– Перші експерименти з індивідуального вибору в детермінованих умовах; – формулювання теорії очікуваної користі; – формулювання парадоксів Алле і Еллсберга, що її спростовують; – формулювання «дилеми в'язнів»; – перше відтворення в штучних умовах університетської аудиторії функціонування ринку досконалої конкуренції Е. Чемберліном; – створення першої у світі організованої постійної робочої групи з досліджень у сфері експериментальної економіки.	Зародження експериментальної економіки як результату сукупності розрізнених досліджень представників часом полярних дисциплін і їх нечисленних спільних дій. Дослідження проводилися паралельно у сфері індивідуального прийняття рішень, інтерактивної взаємодії й індустріальної організації. Основні дослідження були розпочаті в США і зосереджувалися у кількох великих дослідницьких центрах.
Повільний розвиток (кінець 60-х – 70-ті рр. XX ст.)	Дж. Фрідман, В. Сміт, Ч. Плотт, В. Гут, Р. Зельтен, М. Алле, А. Тверські, П. Словік, Х. Саурманн, С. Ліхтенштейн, Д. Канеман та ін.	– Проведення першого симпозиуму з експериментальної економіки; – створення першої великої інформатизованої «лабораторії з економічної науки» в університеті Арізони; – публікація повної версії статті М. Алле; – публікація в 1967 р. праці «Внесок в експериментальну економіку» Х. Саурманном, де вперше використано термін «експериментальна економіка»; – публікація праць С. Ліхтенштейна та П. Словіка (1971 р.), А. Тверські та Д. Канемана (1974 р.), які стали початком розбіжностей у поглядах вчених; – публікація В. Смітом праці, яка стала фундаментальною методологічною основою для експерименталістів у 1976 р.; – кінець 1970-х – початок 1980-х рр. став часом активного розвитку теорій, альтернативних теорії очікуваної користі.	До початку 1980-х рр. були опубліковані результати основних експериментів, що визначили подальший розвиток досліджень у руслі експериментальної економіки (вона дедалі більше відокремлюється від психології та входить у мейнстрім). Цьому сприяла поява інформатизованих лабораторій, а також своєрідний науковий контекст того часу (згасання теорії загальної рівноваги, нестабільність у мікроекономіці і розчарування в економітриці).

¹ Складено на основі: Беляєва А. Д. История зарождения экспериментальной экономики / А. Д. Беляева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 2.

Продовження табл. 14.13

1	2	3	4
Підйом експериментальної економіки (початок 80-х – середина 90-х рр. XX ст.)	Р. Батталіо, Дж. Кагель, А. Вільямсон, Дж. Уолкер, О. Хогатт, Т. Палфрей, Р. Портер, Р. Форсіт та ін.	– Публікація Т. Палфрей і Р. Портером статті «Рекоменації щодо публікації робіт з експериментальної економіки» (1991); – заснування європейської мережі експерименталістів в економіці і поява лабораторій у різних країнах; – активний вихід низки журналів, окремі розділи яких присвячені проблемам експериментальної економіки (наприклад, «Journal of Economic Methodology», «Economic Design», «Economic Theory», «Journal of Economic Behavior and Organization», «The Cato Journal»).	У цей період значно збільшується кількість проведених експериментів, збільшується кількість опублікованих за темою статей. Більшість міжнародних колоквиумів починає включати в програму спеціальні сесії, присвячені експериментам в економіці. Поведінкова економіка формується як самостійний напрям досліджень.
Загальне визнання експериментальної економіки (середина 90-х рр. XX ст. – по теперішній час)	Ч. Холт, Е. Рот, Л. Шеплі, Д. Канеман, В. Сміт та ін.	– У 1995 р. виходить у світ перший «Посібник з експериментальної економіки» («Handbook of experimental economics»); – у 1998 р. Ч. Холт створює журнал, який присвячений експериментальній економіці («Experimental Economics»); – у 2002 р. Нобелівський комітет присудив премію з економіки В. Сміту «...за створення лабораторних експериментів в якості інструменту емпіричного аналізу в економіці, особливо при дослідженні альтернативних ринкових механізмів» та Д. Канеману «...за включення деяких психологічних досліджень в економічну науку, особливо тих, що стосуються прийняття рішень в умовах невизначеності»; – у 2012 р. Нобелівську премію з економіки присудили Е. Роту та Л. Шеплі «...за теорію стабільного розподілу та практику ринкового дизайну».	Визнання експериментальної економіки як напрямку економічної науки, публікація великої кількості статей з тематики, поява спеціалізованих журналів («Quarterly Journal of Economics») і організацій, присудження двох Нобелівських премій фахівцям з експериментальної економіки, проведення низки відповідних конференцій у Чиказькому університеті.

Основи поведінкової економіки. У 1980-ті рр. розбіжності в дослідницькій програмі та різниця в інтерпретації результатів експериментів у межах експериментальної економіки призвели до виділення в окрему галузь поведінкової економіки. Вона відрізняється від первісного підходу експерименталістів тим, що прагне дати економічній теорії нову основу, дослідити вплив соціальних, когнітивних, емоційних факторів на прийняття економічних рішень окремими особами та організаціями, а також спрогнозувати наслідки цього впливу на ринкові змінні (ціни, прибуток, розміщення ресурсів).

Основним об'єктом вивчення поведінкової економіки є межі раціональності економічних агентів. Спеціалісти з поведінкової економіки цікавляться не лише явищами, які відбуваються на ринку, а й процесами колективного вибору, які також містять елементи когнітивних помилок та егоїзму при прийнятті рішень економічними агентами.

На початку свого розвитку економічна наука була тісно пов'язана із психологією. Так, наприклад, А. Сміт у «Теорії моральних почуттів»¹ пропонував психологічне пояснення поведінки індивіда, оперуючи поняттями «чесність» та «справедливість», а теорія корисності І. Бентама² має психологічну основу. Однак із розвитком неокласичної економічної теорії економісти взяли за зразок методологію природничих наук, коли економічна поведінка виводиться із певних наперед встановлених передумов про природу людини (концепція «економічної людини»).

Виникнення і розвиток економічної психології у ХХ ст. завдяки працям Г. Тарда, Дж. Катони, Л. Гараї дозволило модифікувати вихідну модель людини: отримали визнання моделі очікуваної корисності, міжчасової корисності, на основі яких стало можливим висувати доступні для перевірки гіпотези про процес прийняття рішень за умов невизначеності. У 1968 р. побачила світ праця лауреата Нобелівської премії Г. Беккера «Злочин і покарання: економічний підхід»³, в якій аналізуються психологічні фактори у прийнятті економічних рішень. Інший лауреат Нобелівської премії Г. Саймон⁴ розробляв теорію обмеженої раціональності для пояснення орієнтації на задовільний результат, замість того, щоб максимізувати корисність.

Фундаторами поведінкової економіки вважаються психологи **Амос Тверські** (1937–1996 рр.) та **Данієль Канеман** (1934 р. н.), якому в 2002 р. присуджено Нобелівську премію з економіки «...за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, насамперед у сфері прийняття рішень за умов невизначеності». Науковці опублікували близько 30 наукових праць, які зіграли вирішальну роль у поширенні результатів психологічних досліджень на суміжні дисципліни, насамперед економіку.

Д. Канеман та А. Тверські⁵ стверджували, що за умов невизначеності існують численні розбіжності між мотивами реального прийняття економічних рішень і неокласичною теорією. Основна ідея, закладена у ранні дослідження вчених, полягає у тому, що люди найчастіше неспроможні повністю проаналізувати реальну ситуацію і тому людська поведінка визначається кількома напрямками: фреймами⁶, евристикою⁷, аномаліями в економічній поведінці та ринкових цінах і доходах.

Одним з підґрунть поведінкової економіки є використання закону малих чисел⁸, згідно з яким послідовність подій, генерованих випадковим процесом, буде містити характеристики цього процесу навіть тоді, коли ця послідовність надто мала. Прикладом застосування закону малих чисел може бути ситуація, коли інвестор, аналізуючи діяльність компанії з управління фондами, що два роки поспіль характеризуються фінансово-економічними показниками, вищими за середні, починає думати, що вартість такої

¹ Сміт А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 351 с.

² The Correspondence of J. Bentham. V. 1–2. – L., 1968.

³ Becker G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach / G. S. Becker // Journal of Political Economy. – 1968. – №76. – P. 169–217.

⁴ Simon H. A. Rational choice and the structure of the environment / H. A. Simon // Psychological Review. – 1956. – № 63. – P. 129–138.

⁵ Zeckhauser R. Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics / R. Zeckhauser, D. Laibson // Journal of Risk and Uncertainty. – 1998. – № 16(1). – P. 7–47.

⁶ Фрейм – змістова рамка, яка використовується людиною для розуміння будь-чого та дії у рамках цього розуміння.

⁷ Евристика – наука, яка вивчає творчу діяльність, методи, які використовуються у відкритті нового в навчанні (люди найчастіше приймають рішення, ґрунтуючись на творчому, неусвідомленому мисленні, яке не завжди є логічно правильним).

⁸ Tversky A. Belief in the law of small numbers / A. Tversky, D. Kahneman // Psychological Bulletin. – 1971. – № 76. – P. 105–110.

компанії краща за середньоринкову, хоча статистика і не засвідчує такого результату загалом. Схожим прикладом може бути так звана помилка гравця: якщо декілька попередніх кидань монети постійно приносили результат «орел», то індивід починає вірити, що наступним буде саме «решка», хоча статистично ці випадки є незалежними.

Д. Канеман та А. Тверські також стверджують, що індивіди схильні приписувати непропорційно велику значущість інформації, яка легше запам'ятовується. Таким чином, люди здебільшого перебільшують, кажучи, що вірогідність насильницького правопорушення у місті висока, маючи на увазі, що вони особисто знайомі з людиною, яка постраждала. Загалом когнітивна психологія стверджує, що порівняно із невідомою, відома інформація легше тримається у пам'яті, тому віра в її правдивість сильніша. Відома інформація та її доступність можуть, таким чином, слугувати ключовими ознаками точності та значущості. Тож нечaste повторювання певної інформації у медіа, незважаючи на її неправдивість, робить її більш доступною та в підсумку такою, що помилково сприймається як правдива.

Наведені приклади специфіки людського судження доводять, що реальна поведінка економічних суб'єктів системно порушує закони раціональності. Однак не лише судження, а й механізми прийняття рішень за умов невизначеності систематично відходять від ідеалів традиційної економічної теорії.

Відхід від теорії Неймана–Моргенштерна, за якої раціональний індивід повинен максимізувати очікувану корисність, від рішень, прийнятих в умовах невизначеності, вперше був відмічений лауреатом Нобелівської премії з економіки 1988 р. **М. Алле**, який відкрив так званий «парадокс Алле». Парадокс демонструє, що реальний агент, який поводить себе раціонально, надає перевагу не поведінці отримання максимальної очікуваної корисності, а поведінці досягнення абсолютної надійності¹. Для простоти і наочності всі варіанти парадоксу М. Алле зведемо до максимально прозорої ситуації: «Оберіть, що для Вас є більш бажаним: а) гарантовані 99 доларів із ймовірністю 100%, б) 100 доларів із ймовірністю 99%».

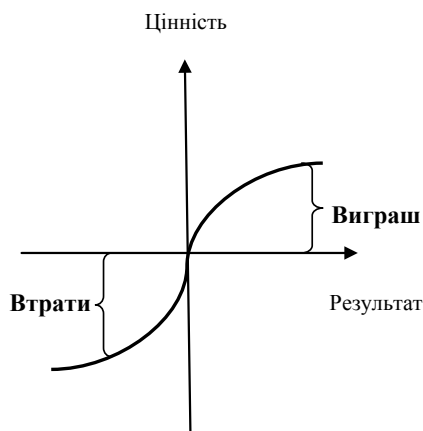
Для коректності експерименту як 99, так і 100 доларів, було роздано учасникам у купюрах по 1 долару, тобто дві пачки у кількості 99 і 100 однодоларових купюр. Середні величини виграшу в обох випадках дорівнюють 99 доларів: $\$99 \times 100\% = \$99 = \$100 \times 99\%$. Однак численні експерименти однозначно показують, що: 1) схильність до варіантів А і Б не є тотожними; 2) більшість людей віддає перевагу варіанту А. Отже, основний результат «парадоксу Алле» полягає в тому, що реальний індивід, поводячись раціонально, схильється не до поведінки отримання максимальної очікуваної корисності, а до поведінки досягнення абсолютної надійності результату.

Д. Канеман та А. Тверські запропонували альтернативну концепцію теорії очікуваної корисності, що викладена у їх статті «Теорія перспектив: Аналіз рішень в умовах ризиків»² (1979 р.). Теорія перспектив створена для оцінки ризиків втрат і виграшу. Відштовхуючись від емпіричних спостережень, вона описує, як індивіди оцінюють свої втрати і виграші. В оригінальному формулюванні термін «перспек-

¹ Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы / М. Алле // Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS). – 1994. – № 5. – С. 217–241.

² Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. XLVII. – P. 263–291.

тива» стосується лотереї. Теорія охоплює дві стадії: редагування (editing) і оцінку (evaluation). На першому етапі різні варіанти вибору впорядковані за деякими евристичними спостереженнями. Оцінки суб'єктивної цінності втрат і виграшу подаються щодо деякої точки відліку. Функція суб'єктивної цінності, яка проходить через цю точку, має s-подібний вигляд, асиметрія якого показує, що за деякого заданого значення абсолютної цінності суб'єктивна цінність втрат вища, ніж суб'єктивна цінність виграшу (неприйняття втрат) (рис. 14.4).



	Мала імовірність	Середня і значна імовірність
Виграш	Схильність до ризику	Уникнення ризику
Втрати	Уникнення ризику	Схильність до ризику

Рис. 14.4. Графічне та табличне представлення теорії перспектив

Важливий наслідок теорії перспектив (теорія оформлення угоди) полягає в тому, що на спосіб, яким економічні агенти суб'єктивно, спираючись на власну думку, оформлюють результат, впливає суб'єктивна корисність, яку вони очікують отримати. Іншим можливим наслідком теорії перспектив для економіки є те, що корисність може бути базовою точкою відліку, на відміну від адитивних функцій корисності, які закладені в основу неокласичної економіки. Ця гіпотеза сумісна з психологічними дослідженнями щастя, які обґрунтовують, що суб'єктивна оцінка добробуту відносно стійка протягом тривалого періоду, навіть за умов різкого збільшення рівня індивідуального добробуту.

Хоча теорія очікуваної вигоди аксіоматична, її теорія перспектив – описативна. Таким чином, ця теорія будувалася індуктивним методом з огляду на емпіричні спостереження, а не дедуктивним, ґрунтуючись на наборі логічно привабливих аксіом. Пізніше А. Тверські та Д. Канеман¹ стверджували, що насправді важливими є обидві теорії: теорія очікуваної вигоди – для пояснення раціональної поведінки, а

¹ Tversky A. Rational choice and framing of decisions / A. Tversky, D. Kahneman // Journal of Business. – 1986. – №59. – P. 252–278.

теорія перспектив – для опису фактичної поведінки. Хоча теорія очікуваної вигоди надає доволі точне уявлення фактичного вибору у певних прозорих та простих для вирішення проблемах, більшість реальних життєвих вирішень таких проблем – досить складні та вимагають більш чітких поведінкових моделей для застосування.

Д. Канеман застосовував знання когнітивної психології щодо ментальних процесів з метою пошуку відповіді на питання про формування суджень та механізмів вибору, щоб краще зрозуміти, як люди приймають економічні рішення. Незважаючи на те, що багато інших вчених також зробили внесок у цей напрямок досліджень (Г. Беккер, Г. Саймон), проте саме праця Д. Канемана та А. Тверскі щодо питання прийняття рішень в умовах невизначеності виділяється найбільше (цитуються у багатьох соціальних, природничих, гуманітарних науках і медицині).

Деякі учені вважають експериментальну і поведінкову економіку двома елементами одного напрямку досліджень. І насправді, як в експериментальній, так і в поведінковій економіці, перевіряється на практиці економічна поведінка людей за умов невизначеності. Однак, незважаючи на всю свою близькість, ці два напрямки мають різні цілі та дослідницькі програми (табл. 14.14).

Таблиця 14.14

Спільні та відмінні риси експериментальної та поведінкової економік¹

	Експериментальна економіка	Поведінкова економіка
Найяскравіший представник	Вернон Сміт	Данієль Канеман
Фокус уваги	Загальне	Одиничне
Ціль дослідження	Поведінка людей у стандартних ситуаціях, в яких вони постійно взаємодіють між собою.	Поведінка людей у специфічних умовах, які не завжди регулярно повторюються у реальному житті.
Спільні характеристики	Дослідження економічної поведінки людей за умов невизначеності та ризику.	
Відмінні характеристики	<ul style="list-style-type: none"> – Економічний імперіалізм (поширення економічних принципів на сферу соціології та психології). – Дослідження регулюючого впливу ринку як результату взаємодії між економічними агентами. – Підтверджуються економічні теорії і люди розглядаються як такі, що керуються економічними мотивами (раціональність). – Експериментальні пошуки. 	<ul style="list-style-type: none"> – Застосування психологічного підходу в економічній науці. – Дослідження ірраціональної поведінки економічних агентів. – Люди поводять себе нераціонально, їм важко зіставити свої граничні вигоди і граничні витрати, вони не здатні до глибокого аналізу у складних ситуаціях за умов невизначеності (ірраціональність). – Економічна психологія.

Поведінкова економіка відрізняється від експериментальної економіки, в першу чергу, тим, що вона пропонує перегляд теоретичної бази економічної науки з включенням до неї результатів аналізу реальної поведінки людей і більшою мірою

¹ Складено на основі: Нуреев Р. М. Вернон Сміт – основоположник експериментальної економіки [Електронний ресурс] / Р. М. Нуреев. – Режим доступу : <http://www.rustem-nureev.ru>.

протиставляє себе неокласичній економіці, ніж експериментальна економіка, яка ставить за головну мету перевірку висновків існуючих та нових економічних теорій.

Сьогоднішня хвиля економічних досліджень базується на поєднанні традицій психології та експериментальної економіки. Такий новий напрямок у дослідженнях є потенційно значущим для всіх галузей економіки та фінансів. Експериментальні пошуки вказують, що певні психологічні феномени (наприклад, обмежена раціональність, обмежена власна вигода та недосконале саморегулювання) є важливими факторами у досягненні багатьох ринкових результатів. До тієї міри, доки розрізнені поведінкові теорії, що базуються на цих доказах, можуть поширитися, вони здатні частково замінити деякі елементи традиційної економічної теорії у перспективі. Сьогодні ідеї експериментальної та поведінкової економіки отримали належну професійну увагу, і саме завдяки їй більшість економістів сьогодні розглядає психологічний напрямок досліджень та експериментальні методи як найважливіші компоненти сучасної економіки.

14.2.5. Теорії галузевих ринків

Теорія галузевих ринків досліджує відносини на мезорівні економічної системи, охоплюючи сферу недосконалої конкуренції, поведінку учасників конкурентних відносин та можливий результат їх взаємодії, вплив конкуренції на суспільний добробут і державне втручання.¹ Цей напрям економічної теорії сформувався в 30–40-ті рр. ХХ ст., ґрунтуючись на досягненнях багатьох наукових шкіл. Головну роль в її зародження і подальший розвиток відіграли Гарвардська і Чиказька школи. Саме вони визначили два основні підходи до аналізу організації галузевих ринків: на основі дедуктивного та емпіричного методів дослідження.

Підхід на основі дедуктивного методу передбачав дослідження цін, обсягу випуску продукції, їх вплив на ефективність, розміщення ресурсів та економічний добробут. Дослідження не були пов'язані з емпіричними даними і практично ігнорували історичний аспект. В основу було покладено модель досконалої конкуренції, у межах якої діяльність фірми була далекою від реальності, та модель монополії, яка була більш реалістичною, але внаслідок припущення про відсутність прямої конкуренції не відповідала існуючим умовам, в яких функціонували галузі приватного сектору. Внаслідок невідповідності теоретичних моделей дійсній ринковій поведінці фірм сформувався **підхід на основі емпіричного методу** дослідження ринків та фірм. Представники напряму вивчали різні аспекти промислової організації, такі як життя впливових особистостей, організаційні структури бізнесу, історія розробки продукції фірми, активність фірм у галузі процесів злиття та поглинання, інвестиційна політика, політика зайнятості, проведення досліджень та організації реклами, фінансування фірм тощо.

Багатоаспектність проблем аналізу привела до остаточного виокремлення у 40-х рр. ХХ ст. теорії галузевих ринків як самостійного напряму економічної теорії, яка на основі дедуктивного аналізу та реальної практики намагалася пояснити широкий спектр проблем функціонування ринкової економіки у галузевому ракурсі.

¹ Галузеві ринки розглядають як сукупність відносин між продавцями, що займаються однаковим видом діяльності, тобто здійснюють процес виробництва за допомогою схожих ресурсів та створюють однаковий за цільовим призначенням товар, та покупцями, які формують попит на даний продукт з приводу купівлі-продажу цього економічного блага.

Посилення популярності аналізу галузевих ринків у цей час пояснюється також обмеженням конкурентних тенденцій у розвитку економіки та розширенням державного втручання в економіку.

Наприкінці 30-х – на початку 40-х рр. XX ст. представники Гарвардського університету (Е. Мейсон, Дж. Бейн) визначали основні підходи до аналізу ринків галузей економіки. Ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить взаємопов'язані складові: структуру ринку, поведінку фірм у галузях і результативність функціонування ринків. Такий підхід до аналізу у західній економічній літературі названо базовою парадигмою дослідження галузевих ринків. Методологічні аспекти аналізу галузевих ринків є основою системного підходу, який був панівним до 70-х рр. XX ст.

Представники чиказької школи (Г. Демсец, Дж. Стіглер, Ф. Найт та ін.) критикували системний підхід за невикористання мікроекономічних моделей. Відправною точкою аналізу були не об'єктивні характеристики галузей, а закономірності прийняття оптимізаційних рішень. Так, **Дж. Стіглер** стверджував, що мікроекономічна теорія, використовуючи емпіричні дані про ринки, має дати відповідь на питання відносно причин та наслідків державної політики на галузевих ринках. **Г. Демсец** дотримувався точки зору, що економіка галузевих ринків не існує як окрема галузь економічної теорії, а збігається з теорією договірних цін.

Як підсумок, системний підхід і підхід на основі мікроекономічного аналізу визначають напрямки досліджень і розробок у рамках теорії галузевих ринків. Підходи гарвардської і чиказької шкіл до аналізу галузевих ринків довготривало розвивалися різними шляхами, проте паралельно, взаємно збагачуючи і доповнюючи один одного. Впродовж 80-х рр. XX ст. відбулося поєднання методології дедуктивного та емпіричного аналізів: теорія визначає об'єкт аналізу, виявляє спектр структурних параметрів та факторів поведінки фірм на ринку, а взаємозв'язки між ними виявляються у процесі емпіричного аналізу. Із вдосконаленням апарату економетричних досліджень підвищилася увага до емпіричного аналізу.

На сучасному етапі розвитку теорію галузевих ринків розглядають за такими напрямками:

1) теорія трансакційних витрат – профіль галузі – вертикальна інтеграція (Р. Коуз, О. Вільямсон). Цей напрям передбачає аналіз завдань, напрямків та перспектив розвитку теорії галузевих ринків, запровадження аналізу меж зростання розмірів фірм на основі трансакційних витрат, визначення наслідків процесів злиття та поглинань, аналіз вертикальної інтеграції, економічної організації;

2) теорія мінімальних витрат – сміст галузі – оптимальна кількість фірм (М. Уотерсон, У.-Дж. Баумоль). Основна увага зосереджена на мінімальному ефективному розмірі підприємства та пов'язаному з ним поняттям ефекту масштабу виробництва;

3) теорія ефективності конкурентних ринків та підтримки державного регулювання (Дж. Стіглер, Ж. Тіроль) передбачає дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках та удосконалення теорії державного регулювання галузевих ринків.

Дослідження, проведені в межах першого напрямку «теорія трансакційних витрат – профіль галузі – вертикальна інтеграція», дозволили визначити фірму як сукупність контрактів, розмір якої залежить від трансакційних витрат. У статті «Природа фірми» Р. Коуз зазначає, що діяльність фірми на ринку пов'язана з певними витратами, а створивши її і управляючи розміщенням ресурсів адміністративними методами, можна уникнути цих витрат. Організація галузей залежить від співвідношення між витратами на здійснення ринкових трансакцій і витрат на організацію тих самих операцій у межах окремої фірми, яка може виконати це завдання більш економно. Витрати на організацію у межах фірми залежать від того, які ще види діяльності вона здійснює.¹ У праці «Економіка організації галузі: програма досліджень» (1972) вчений організацію галузі розумів як господарську діяльність, поділену між фірмами, які відрізняються за розмірами. Основними проблемами, якими має займатися теорія галузевих ринків, є: принципи групування видів діяльності фірми (визначення розміру фірми), контрактні відносини між фірмами, злиття і поглинання, роздроблення фірм, обмін підрозділами між фірмами, перехід фірм до нових видів діяльності, виникнення нових фірм.²

Американський економіст О. Вільямсон зробив значний внесок у розробку теорії галузевих ринків. У праці «Вертикальна інтеграція виробництва: значення провалів ринку» вперше було позначено контури нового трансакційного підходу до аналізу організації фірми:

1. За умови вертикальної інтеграції відбувається мінімізація трансакційних витрат, які залежать від специфічності ресурсів, повторюваності відносин, ступеня невизначеності. Чим більш специфічною, повторюваною та невизначеною є угода, тим вищими є трансакційні витрати, тим більше переваг має вертикальна інтеграція.

2. Якщо для власника деякого активу кількість можливих партнерів за операціями невелика і вони здатні позбавити його суттєвої частини прибутку, то для зниження ризиків йому доцільно з ними об'єднатися.

3. Вертикальна інтеграція виявляється не стільки частиною проблеми монополістичного об'єднання, скільки одним із способів її вирішення: інвестиції, які були б збитковими або ризикованими для двох незалежних організацій, стають захищеними в одній постачальниками і покупцями їх продукції. Згідно з О. Вільямсоном, яку б форму не приймала вертикальна інтеграція, вона, в першу чергу, ґрунтується на міркуваннях ефективності.

Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції є:

- економія на трансакційних витратах, пов'язаних з підготовкою та укладанням контракту;
- асиметричність інформації щодо якості обладнання;
- збільшення прибутку за рахунок вирішення проблеми подвійної надбавки, коли ринок готової і проміжної продукції є недосконало конкурентним;
- прагнення зменшити тиск державного регулювання за рахунок скорочення податкових відрахувань;
- використання ефективної системи цінової дискримінації;

¹ Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.

² Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований / Р. Коуз // Фирма, рынок, право. – М.: Новое изд-во, 2007. – С. 58–74.

- прагнення зменшити втрати від монопольної влади: моносонічну владу закупівельних цін постачальники сировини можуть подолати, об'єднавшись в одну фірму та створивши підприємство з переробки сировини, що збільшить їхні прибутки.

Другий напрям дослідження «теорія мінімальних витрат – ємність галузі – оптимальна кількість фірм» передбачає, що наявність економії від масштабу є необхідною і достатньою умовою для обґрунтування *концепції мінімального ефективного розміру підприємства*, тобто такого виробництва продукції, при якому фірма зможе мінімізувати свої витрати. За умови зростаючого ефекту масштабу мінімальний ефективний розмір підприємства відповідатиме невеликим обсягам випуску продукції, і в таких галузях існує значна кількість дрібних виробників, а великі фірми не будуть більш ефективними. Така ситуація є притаманна для галузі, в якій панує вільна конкуренція. Якщо економія від масштабу зростає, а згодом зберігається незмінний ефект, то фірма досягає мінімальних витрат у розрахунку на одиницю продукції при відносно невеликих обсягах випуску продукції. У такій галузі фірма буде конкурентоспроможною порівняно із середніми і великими підприємствами. У галузях з такими умовами формування середніх витрат ефективно співіснують фірми, різні за розмірами. Зростаючий ефект масштабу виробництва показує, що мінімальні витрати будуть досягатись за умови великомасштабного виробництва продукції, при цьому дрібні фірми не в змозі конкурувати за таких умов. У таких галузях виробництво продукції може бути зосереджене в одній фірмі, яка задовольнятиме увесь попит на ринку та гарантуватиме мінімальні витрати. Така ринкова ситуація набуватиме рис природної монополії.

У практичній діяльності зосереджували увагу на оптимальній структурі галузі з точки зору витрат на основі економії від масштабу. Так, існує компроміс між економією від масштабу і ефектами ринкової влади. Злиття фірм в одну галузь здійснюється з метою досягнення економії від різноманітності (багатоасортиментності), а не збільшення економії від масштабу. Економія від різноманітності має складності у тому випадку, коли товари, до яких її використовують, є взаємозамінними (субститутами) зі сторони попиту. У цьому випадку фірма не зможе повною мірою скористуватися одночасно і економією від масштабу, і економією від різноманітності. Використання вигоди економії від масштабу при одному асортименті продукції зменшить попит на інші товари і, як наслідок, зменшить потенційну економію від різноманітності. Якщо фірма виробляє два товари, то виникає зниження витрат порівняно з окремим виробництвом такої самої кількості товарів, при цьому граничні витрати залишаються незмінними.

Третім напрямом дослідження є «теорія ефективності конкурентних ринків та підтримки державного регулювання» відносин конкуренції на галузевих ринках, теоретичні концепції яких змінювалися із розвитком економіки. Аналіз вільної та досконалої конкуренції був характерним, коли ринкові відносини лише зароджувалися, відсутні були великі корпорації, держава майже не втручалася у ринковий механізм взаємодії між фірмами. Індустріальний розвиток економіки, процеси концентрації капіталу призвели до об'єктивної необхідності дослідження причин недосконалості відносин конкуренції, різних структур ринків за кількістю учасників, однорідністю або диференційованістю товару, бар'єрами входження, здатністю фірм впливати на ринкову ціну. Найбільш значущими були праці, присвячені проблемам функціонування ринків монополістичної конкуренції та олігополії, зокрема диференціації

продукції та реклами, концепції припустимих варіацій, які стали наслідком спроб систематичного аналізу поведінки олігополії, теорія гри, стратегічної взаємодії між фірмами та бар'єрів входження на ринки.

Дослідження державного регулювання галузевих ринків було зроблене Дж. Стіглером у статті «Теорія економічного регулювання» (1971). Він запропонував економічну теорію державного регулювання з метою отримання вигод для окремих галузей економіки. Зокрема, держава може:

- надавати субсидії або забороняти вхід у галузь конкурентів;
- встановлювати єдиний рівень цін з більшою легкістю, ніж це зробив би картель;
- стримувати виробництво товарів-замінників, стимулюючи виробництво комплементних товарів.

Можливість отримання різних вигод для галузей створює попит на регулювання. З іншого боку, особливості політичного процесу прийняття рішень дають можливість політикам відкликатись на такий попит, забезпечуючи підтримку зі сторони галузі, що отримала бажане регулювання. Формалізував цей аналіз у 1976 р. американський економіст чиказької школи бізнесу Сем Пельцман. Формулювання Стіглера–Пельцмана характеризується трьома основними елементами:

1) регулятивне законодавство спрямоване на перерозподіл багатства між членами суспільства певним способом, який визначає форми регулювання;

2) поведінка законодавців визначається їхнім прагненням зберегти за собою свої виборні посади, звідки випливає, що законодавство розробляється таким чином, щоб максимізувати політичну підтримку;

3) зацікавлені групи змагаються між собою, пропонуючи політичну підтримку в обмін на ухвалення сприятливого законодавства.

Отже, найімовірніше, регулювання буде зміщено в бік зацікавлених груп, які краще організовані і здатні результативно забезпечувати необхідну політичну підтримку та отримують більшу вигоду від ухвалення сприятливого законодавства і, отже, готові інвестувати ресурси в забезпечення політичної підтримки.

Вагомий внесок у теорію розвитку галузевих ринків зробив французький економіст **Жан Тіроль** (1953 р. н.). У 2014 р. він отримав Нобелівську премію з економіки за аналіз ринків і їх регулювання – **феномен «влади ринку»**. У праці «Ринки і ринкова влада: теорія організації промисловості» (1988) вчений показав, як правильно регулювати ті галузі, в яких домінують кілька великих компаній або єдина монополія. Відсутність регулювання на таких ринках часто призводить до соціально небажаних результатів – невмотивованого зростання цін або збереження на ринку компаній, які виживають, блокуючи вхід на ринок більш ефективних конкурентів. Ринок часто контролюють монополії або декілька великих компаній, які тримають ціни штучно завищеними, їм часто бракує стимулів до інновацій та покращення якості продукції чи послуг. Спираючись на розробки вченого, уряди можуть заохочувати великі компанії, допомагаючи їм стати більш ефективними, і водночас запобігти шкоді, яку ті могли б заподіяти конкурентам або споживачам.

Основними постулатами концепції регулювання ринку є такі:

- заходи регулювання або конкурентної політики мають бути ретельно адаптовані до умов кожної конкретної галузі;

- необхідність використання математичних методів, зокрема теорії ігор, до вироблення засад такого регулювання: фірми зі значним ступенем ринкової влади враховують реакцію конкурентів на зміну ціни чи пропозиції;
- регулювання діяльності великих фірм з метою спрямування їх дій в інтересах держави.

Дослідження Ж. Тіроля дозволили урядам багатьох країн покращити послуги кабельного телебачення, обмежити збір з міжбанківських трансакцій за допомогою платіжних карток та взяти заходів проти небезпечних монополій. Зокрема, він виступив проти державного регулювання обмінного збору (комісії, яку виплачують один одному кредитні організації під час здійснення операцій за допомогою банківських карток) у платіжних системах типу «VISA» і «MasterCard». Раніше побувала думка про доцільність регулювання цього збору. Однак Ж. Тіроль стверджує, що обмінний збір, встановлений будь-якою асоціацією, є надто високим чи надто низьким порівняно з соціально оптимальними рівнями. Вчений, за оцінкою Нобелівського фонду, «вдихнув нове життя» в дослідження економістів і знайшов загальні принципи для всіх галузей, які пояснюють сучасні процеси в економіці.

Дослідження процесів глобалізації призвело до інтеграції теорій галузевих ринків та міжнародної торгівлі, що було відображено у працях лауреата Нобелівської премії в галузі економіки (2008 р.) П. Кругмана. Його розробки в теорії зовнішньоторговельної політики з урахуванням факторів недосконалої конкуренції, стратегічної взаємодії між фірмами на ринках з олігополістичною структурою, а також економії від масштабу, отримали назву «нова міжнародна економіка».

14.2.6. Теорія фірми

Фірма є одним з основних елементів ринкового господарства, а теорія фірми – важливою складовою історії економічної думки. До аналізу теорії фірми існують різні підходи, які розкривають окремі сторони її функціонування, але для виявлення особливостей економічної поведінки необхідно розглядати усі напрями діяльності фірми, що зумовлює використання синтезу наявних підходів.

У даний час кожна з теорій описує фірму, концентруючи увагу на одному або декількох аспектах чи принципах діяльності: виробництві, обміні, типу раціональності, порядку ухвалення рішень тощо. У зв'язку з цим класифікація теорій також здійснюється за різними критеріями. Подібно до того, як сама фірма пройшла тривалий етап формування внутрішніх організаційних структур і зовнішніх взаємозв'язків, багатогранною є еволюція теоретичних концепцій, що пояснюють існування фірми, її роль в економічній системі і різноманіття форм її внутрішньої організації. Головна причина розбіжностей серед різних шкіл у поглядах на здавалося б зрозумілі для практиків речі полягає в тому, що економісти використовують не тільки різні теоретичні підходи, а й вирішують різні проблеми. Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектної природи, можна поєднати у кілька груп: технологічні, інституціональні, альтернативні та прикладні теорії (рис. 14.5). Слід підкреслити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма.

Кожна теорія має міцну методологічну основу і аналізує один і той самий об'єкт (фірму), намагаючись пояснити її природу і визначити цільову функцію. З позиції

науки дуже важливо використовувати об'єктно-суб'єктний підхід, який дозволяє виявити об'єкт і суб'єкт управління. Порівняльна характеристика підходів до визначення змісту фірми наведена в табл. 14.15. Із існуючих теорій зосереджено увагу на теоріях фірми, що широко використовують у сучасних умовах господарювання.

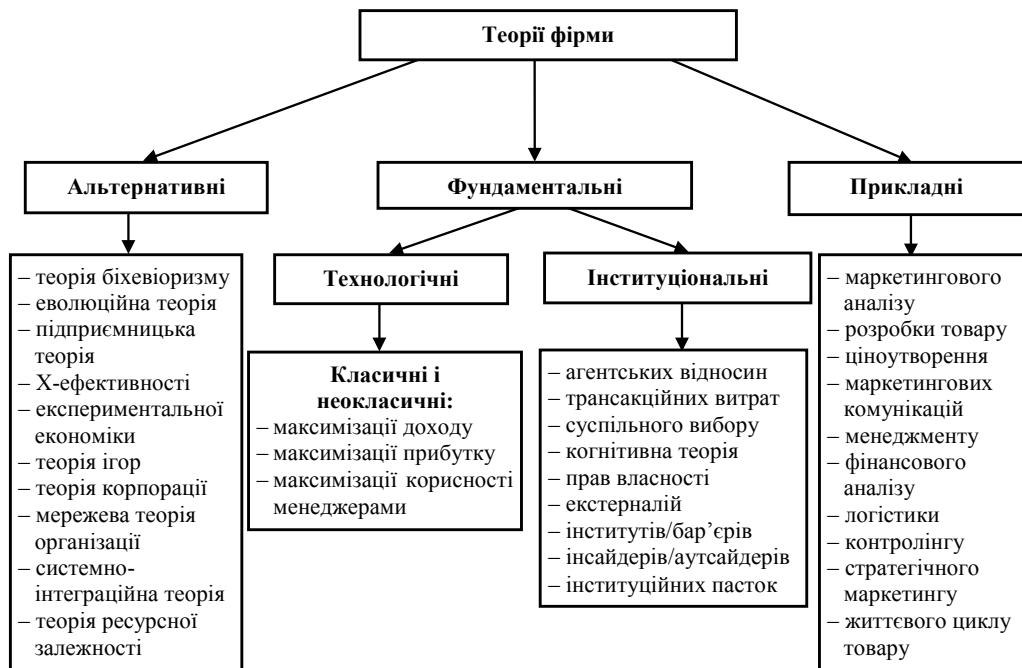


Рис. 14.5. Класифікація теорій фірми

Неокласики ототожнювали підприємця і фірму, визначали її своєрідним «чорним ящиком», формальною конструкцією, риси якої не є об'єктом економічних досліджень. Підприємець може діяти безпосередньо, а може організувати фірму, яка є суб'єктом ринкових відносин. Фірма у цьому разі – це інструмент, за допомогою якого підприємець веде бізнес. Ф. Найт у праці «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921) вважав важливою ознакою фірми відносини найму, пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками й підприємцями. Прибуток визначав як винагороду за усунення невизначеності.

Інституціональна теорія фірми є альтернативною неокласичній теорії, досліджувала проблему порівняльних переваг внутрішньофірмової та ринкової моделі координації. Вона виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності. Основне завдання аналізу полягає у поясненні поведінки фірми в системі вартісної і неповної інформації, а в центрі уваги є питання про причини різноманітності видів фірм і їх розвитку, зокрема проблем мотивації праці, пояснення межі зростання фірм, питання організації фірми, проблеми контролю і планування. Іституціоналісти розуміють під фірмою соціальний інститут, тобто сукупність людей, об'єднаних єдиними мотивами діяльності. Для пояснення існування фірми вони ввели такі поняття, як опортуністична поведінка, асиметрія інформації і трансакційні витрати.

Таблиця 14.15

Порівняльна характеристика підходів до визначення змісту фірми

Підхід	Автори теорії	Базова методологія	Суть фірми	Функція фірми	Мета фірми	Об'єкт управління	Суб'єкт управління
Класична і неокласична теорія фірми	А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс, К. Менгер, Л. Вальрас, П. Самуельсон	Ресурсно-технологічний підхід	Система перетворення вихідних ресурсів у готову продукцію	Виробнича	Максимізація доходу, прибутку	Ресурси	Власник
Інституціональна теорія фірми	Ф. Найт, Г. Демсец, А. Алчан, Р. Коуз, О. Вільямсон	Інституціоналізм	Пучок контрактів або домовленостей між учасниками процесу створення цінностей	Узгодження діяльності з приводу виробництва товарів і послуг	Мінімізація трансакційних витрат	Інститути	Наймані менеджерів і акціонери
Біхевіористична теорія фірми	Г. Саймон	Біхевіоризм	Коллектив індивідів, які мають різні мотиви і уподобання	Виробнича	Отримання задовільного прибутку	Ресурси	Група менеджерів (власників)
Підприємницька теорія фірми	І. Шумпетер	Когнітологія	Уособлення фірми і підприємця	Творча	Залежить від особистих цілей підприємця	Ресурси	Підприємець
Еволюційна теорія організації	Р. Нельсон, С.-Дж. Вінтер	Еволюціонізм (біологічна еволюційна теорія)	Система, яка еволюціонує	Економічна, соціальна, інституціональна	Стійкий розвиток	Ресурси	Менеджери
Теорія корпорації	Дж. Гелбрейт, С. Ю. Лонський	Інституціоналізм	Пучок контрактів, який забезпечує стабільність не тільки бізнесу, а й суспільства	Соціальна	Плановий рівень зростання корпорації і мінімізація ризику	Інститути	Техноструктура
Мережева теорія організації	Ч. Барнар, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу	Мережевий підхід	Сукупність взаємопов'язаних цілями розвитку суб'єктів	Розвиток відносин з партнерами	Стійкий розвиток і розподіл ризиків між партнерами	Інститути	Партнери
Теорія ігор	Дж. Бертран, А. О. Курно, Дж. Саттон	Стратегічний підхід	Система поведінки, враховуючи реакцію конкурентів	Максимізація прибутку	Формування зовнішнього середовища	Ресурси	Власник, група фірм
Теорія ресурсної залежності	Е. Пенроуз, Дж. Пфреффер, Дж. Салансік	Ресурсний підхід	Сукупність матеріальних і людських ресурсів, явних і неявних знань	Оптимальне поєднання організаційно спеціалізованих знань	Досягнення найбільш ефективних результатів	Ресурси-знання	Менеджер, власник
Системно-інтеграційна теорія	Г.-Б. Клейнер	Системний підхід	Багатовимірна і мультипросторова система	Від економічної до соціальної	Самозбереження і розвиток через пошук і удосконалення системних дисфункцій	Ресурси, інститути	Менеджер, власник

Фірма за Р. Коузом – це коаліція власників факторів виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, у результаті чого досягається мінімізація витрат. Він пояснював існування фірми прагненням уникати витрат зі здійснення операцій на ринку. У статті «Теорія фірми» (1937) вчений пов'язав існування фірми із трансакційними витратами, що примушує застосовувати контракти власності і координувати дії на основі розпоряджень підприємця і адміністративного контролю. «Фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не будуть рівні витратам на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратам на організацію її через іншу фірму»¹. Перевагою теорії Р. Коуза є те, що він першим дав відповідь на питання про виникнення фірми, не виходячи за рамки стандартної економічної теорії, використовуючи її основні поняття: економічні агенти шукають способи економити на витратах, у тому числі і тоді, коли вони приймають рішення про організацію конкретної угоди.

А. Алчіан і Г. Демсец розробили теорію групової (командної) організації, критикуючи концепцію адміністративного контролю, запропонувавши здійснювати мотивацію через «залишковий дохід». Науковці у праці «Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація» (1972) для розуміння організації фірми розкривають відмінності в потенціалі недбалості (моральному ризику), а не відмінності в трансакційних витратах. Їхня головна увага зосереджена на тому, як пояснити організацію фірми за допомогою відмінностей у потребах контролю, що постають внаслідок цього. Вони розглядають недбалість як діяльність, яка притаманна командній фірмі. Це тому, що доходи фірми мають бути поділені між різними власниками вихідних ресурсів, які використовує фірма без повноцінного керування чи захисту, що його забезпечує втручання конкурентних ринків. Отже, централізація виробництва у командній фірмі продуктивніша за певних умов, якщо вона виживає попри великі, спричинені недбалістю, витрати, яких їй доводиться зазнавати. Причину командного виробництва можна знайти в особливій продуктивності, що її воно породжує за певних обставин². Основними перевагами їхньої теорії фірми є те, що вони звернули увагу на проблему стимулів, яка виникає всередині фірми; виділили правочини, які є в руках власника; порівняли різні типи фірм на основі аналізу структури прав власності, яка склалася в них, і дали економічне пояснення різноманіттю організаційних форм.

Американський учений **О. Вільямсон**, розвиваючи ідеї Р. Коуза, пояснює появу фірми необхідністю зменшення трансакційних витрат. Фірма використовує три групи ресурсів: загальні, специфічні та інтерспецифічні. Загальні ресурси – це ресурси, цінність яких не залежить від використання в даній фірмі: всередині і поза нею вони оцінюються однаково. Специфічні ресурси – це ресурси, цінність яких усередині фірми вища, ніж поза нею. Інтерспецифічні ресурси – взаємодоповнювані, взаємоналічні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки при використанні в даній фірмі. При ліквідації фірми цінність їх може стати дуже незначною. Тому фірма є не просто мережа контрактів між власниками ресурсів, а її основу складає довготривалий контракт відносин, пов'язаний з власниками інтерспецифічних ресур-

¹ Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз // Вехи экономической мысли. Т. 2. – СПб, 1999. – С. 11–32.

² Природа фирмы: Происхождения, эволюция и развитие / за ред. О. Е. Вильямсона, С. Дж. Винтера. – К.: А.С.К., 2002. – 229 с.

сів. Використання цих ресурсів створює синергетичний ефект, що перевищує суму внесків кожного учасника, зменшує загальні витрати фірми і дозволяє одержувати економічний прибуток. Унікальність специфічних та інтерспецифічних ресурсів, наявність трансакційних витрат і способів їх мінімізації зумовлюють виникнення різних утворень сучасних фірм.

Значний внесок у розуміння дій фірми здійснює **біхевіоральна (поведінкова) теорія**, що досліджує фірму крізь призму індивідуальних мотивацій її членів і пов'язаних з нею суб'єктів. Біхевіоризм – течія у психології, яка свідчить, що об'єктом психологічних досліджень може бути тільки видима поведінка людей. Засновником біхевіоризму є американський вчений Джон-Бродес Уотсон (1878–1958). У вивченні фірми біхевіористи спираються на спостереження за її зовнішньою поведінкою. Поведінкова теорія фірми акцентує увагу на активній ролі фірми в економіці, її здатності не тільки пристосовуватися до змін у ринковому середовищі, а й змінювати це середовище. Фірма керується низкою цілей, що відображають наміри її членів на різному рівні аспірації.

Американський вчений **Г.-А. Саймон** продовжив розвиток біхевіоризму щодо економічних процесів і першим запровадив психологічні фактори в теорію прийняття рішень. Головний зміст його концепції полягає в тому, що структура фірми і прийняття внутрішньофірмових рішень розглядається з точки зору групової кооперативної поведінки. Рішення у фірмі приймають колективно, а здібності кожного з членів фірми – різні і обмежені як неможливістю передбачити всі наслідки прийнятих рішень, так і їх особистими прагненнями та соціальними амбіціями. У праці «Адміністративна поведінка» (1947) Г. Саймон описав ділову фірму як адаптивну систему, що включає матеріальні, людські і соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаційною мережею і загальним прагненням її членів співпрацювати один з одним для досягнення загальних цілей. Учений відкинув класичне представлення про фірму, що раціонально діє з метою максимізації прибутку підприємства. Замість цього він показав, що у фірмі рішення приймають її члени колективно, а їхні здатності до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачати всі наслідки прийнятих ними рішень, так і їхніми особистими прагненнями і соціальними перспективами. Дж. Марч, співробітник Г. Саймона, стверджував, що виникнення теорії обмеженої раціональності було зумовлене обмеженістю пам'яті людини і її нездатністю до розрахунків, які є очевидними перешкодами для раціональної поведінки. Таким шляхом він простягнув нитку до суміжних досліджень інших учених, у результаті чого виникла колективна концепція, яку можна назвати теорією обмеженої або пов'язаної раціональності¹.

Основними концепціями існування фірми за біхевіоральною теорією є:

1. Підприємницька концепція розглядає фірму як систему взаємодії різних рівнів прояву підприємницької функції (управління), основним завданням якої є консолідація цієї функції та вирішення проблеми взаємодії власника і найманих працівників. Мета власника – максимізація прибутку. Цілі керівників – спокійне існування; престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси; професійний інтерес. Конфлікт між інтересами власників і менеджерами поглиблюється завдяки асиметрії інформації. Оскільки керівники є ближчими до виробництва, то вони мають у своєму розпоря-

¹ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа, 1995. – С. 55.

дженні більше інформації про стан справ фірми. Наслідком цього може бути відхилення від цілей фірми, зростання витрат і зниження прибутку.

2. Еволюційна концепція стверджує, що фірма еволюціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а рішення приймають, виходячи із особливостей внутрішньої організації і традицій, які склались на фірмі, при цьому у фірми відсутній єдиний критерій оптимальності прийняття рішень. Діяльність підприємства та його взаємодія з контрагентами формує відповідні традиції та процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Фірма, з одного боку, є членом ділового суспільства й повною мірою перебуває під впливом його еволюції, а з іншого – керується власними традиціями при визначенні напрямів діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів.

Теорія корпорації Дж. Гелбрейта (1908–2008), на відміну від всіх інших підходів, в якості основного учасника інституціональної економіки розглядає великі корпорації. Основними постулатами цієї теорії є такі:

- Всю економіку поділяють на ринкову і планову. До ринкової належить малий бізнес, де діють закони ринку, тобто підприємці залежать від попиту; до планової – великі корпорації.

- За рахунок домінування на ринку великі корпорації планують рівень майбутніх цін і підготовляють своїх споживачів до купівлі певних товарів, при цьому вони визначають і посилюють соціальну роль на ринку і в суспільстві. При цьому змінюються мотиви підприємства: мету максимізації прибутку замінюють соціальні мотиви досягнення стабільності та безпечності суспільства і споживачів.

- Сучасна велика корпорація відіграє дедалі більшу роль у державній економіці: вона створює робочі місця, оплачує заробітну плату працівникам, податки державі, дивіденди акціонерам та стає гарантом розвитку національної економіки.

Розвиваючи ідеї Дж. Гелбрейта, російський науковець **С. Ю. Полонський** (1970 р. н.) стверджує, що інституційна природа фірми розкривається в тому, що наявність інститутів знижує ризики, які властиві будь-якому трансформаційному процесу, а відповідно велику корпорацію необхідно розглядати як інститут забезпечення стабільності і безпечності ринку для всіх стейкхолдерів корпорації. Важливою особливістю сучасної корпорації як фірми є поява в її складі нового виду власника – акціонерів, які відділені від управління власністю. Автором виділено основні риси такого типу організації фірми: наявність у її складі декількох фірм (юридичних осіб), які здійснюють диверсифікаційні види діяльності; значна частка володіння ринком, у результаті чого вона може керувати ринковим попитом і цінами у довготривалій перспективі; наявність крупних розмірів дає можливість отримувати великі доходи, впливати на учасників на суміжних ринках і державні інститути; володіючи значними ресурсами, корпорації є ініціаторами створення і впровадження технологічних нововведень; можливість створення специфічного індивідуального внутрішнього середовища, яке визначає рефлексивні норми поведінки всередині фірми, а також транслює ці норми у зовнішнє середовище, впливаючи на формування зовнішніх рефлексивних норм та інститутів і на інституційну структуру суспільства загалом; наявність всередині неї декількох принципово відмінних соціальних груп, інтереси

яких необхідно узгоджувати таким чином, щоб забезпечити баланс учасників корпорації та зовнішніх груп впливу¹.

Нові сторони природи фірми розкриває такий напрям сучасної економічної думки, як **економічна теорія організації**, представниками якої є **Ч. Барнар, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу**. Фірму трактують як економічну організацію – основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом з ринком є складовою ринкової економіки. Згідно із зазначеним підходом, по-перше, одиниця координації – фірма, поряд з ринковим механізмом координації (або додатково до нього), забезпечує алокацію ресурсів за власними правилами. У межах фірми існує два механізми: контракти і команди, які діють у певній комбінації. По-друге, фірма як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, перестає бути для економічної теорії «чорним ящиком», стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком.

Мережева теорія організації передбачає розгляд підприємства як сукупність фірм-партнерів, об'єднаних в єдиний ланцюг створення цінності, які взаємодіють для досягнення єдиної стратегічної мети, пов'язаної з підвищенням стійкості мережі. Мережі виникли у відповідь на поширення процесів аутсорсингу і розвитку ключових компетенцій. Партнери в мережі спеціалізуються на здійсненні певних видів діяльності, нарощують професіоналізм у цій сфері, що дозволяє на виході отримувати більш якісну і конкурентоздатну за ціною продукцію. Основним об'єктом аналізу в мережі стають відносини між суб'єктами, якість яких визначає стійкість мережі. На даний час теорія перебуває в активній фазі розвитку.

Важливим методологічним підходом у визначенні існування фірми на ринку є **теорія ігор**, представниками якої – **Дж. Неш, Дж. Нейман, О. Монгерштерн, Дж. Бертран, Дж. Саттон**. Вона спрямована не на розкриття внутрішнього механізму фірми, її ролі у ринковій системі, а дослідження стратегічних аспектів поведінки фірми. Оскільки дії фірми впливають на її конкурентів, партнерів, клієнтів, стратегічна поведінка фірми – це прийняття та корегування рішень з урахуванням можливих варіантів їхньої поведінки. Фірма як агент економічних взаємовідносин не стільки підкоряється зовнішньому середовищу, скільки своїми власними діями активно його формує і завдяки цьому досягає своєї мети.

В останні роки в економіці набуває сили напрям, який можна вважати альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму, – **ресурсно-орієнтований підхід**. Його основи були закладені у праці англійської вченої **Едіт Пенроуз (1914–1996)** «Теорія зростання фірми» (1959). Авторка наповнила іншим змістом саме поняття фірми: на її думку, вона є, з одного боку, сукупністю матеріальних і людських ресурсів, а з іншого – адміністративною організацією, яка має транзакційні переваги на ринку. Згідно з Е. Пенроуз, фірма володіє силою зростання навіть при мізерному менеджерському потенціалі. При цьому межа зростання виникає тільки в тому випадку, якщо фірма потрапляє в ситуацію, пов'язану зі

¹ Полонский С. Ю. Институциональный подход к теории современной корпорации [Электронный ресурс] / С. Ю. Полонский // Проблемы современной экономики. – 2007. – №2(22). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1356>.

збільшенням витрат або нестачею матеріальних ресурсів. В праці американської дослідниці яскраво висвітлено три важливі сфери, які треба було вивчити: стратегічний менеджмент, організаційну поведінку і технологічні зміни. Згідно з Е. Пенроуз, фірма – це неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів, які можуть існувати тільки як ціле: їх використання окремо і поза фірмою не забезпечує прибутку і конкурентних переваг. Тобто людські здібності розглядають як базу, на якій індивідуальні агенти об'єднуються в одне ціле. Цілісність (фірма), яка виникає при цьому, є джерелом контракту між продавцями і покупцями і тому не може бути замінена ринком. Тобто, на відміну від прихильників трансакційної теорії, представники теорії ресурсного підходу обґрунтування існування фірми пов'язують із можливостями нагромадження нею організаційно-специфічних ресурсів.

Науковці **Дж. Пфєффер** (1946) і **Дж. Салансік** (1943–1996) у праці «Зовнішнє управління організаціями» (1976) продовжили розвиток теорії ресурсної залежності. На їхню думку, організації здатні виживати тією мірою, якою вони можуть здобувати і підтримувати свої ресурси та існують у системі соціальних відносин, які обмежують застосування ресурсів і визначають їх специфічність. Ресурси володіють такими якостями, як цінність, рідкісність, неможливість точної імітації та відсутність стратегічно еквівалентних субститутів ресурсів, які є цінними, але при цьому їм не притаманні ні рідкісність, ні обмежені можливості імітації. Оскільки ці організаційно-специфічні компоненти нагромаджують всередині фірми і їх не виставляють на продаж, то вони не можуть бути ефективно розподілені за допомогою ринку.

Отже, ресурсний підхід показує залежність способу виробництва та способу координації між етапами створення вартості від навичок, умінь й інформації, якими володіють індивіди всередині фірми. Ресурсне розуміння фірми означає суттєвий розрив із новою інституціональною теорією, яка ґрунтується на розвитку неокласичного підходу. Завдяки цьому фірма стає інтегратором організаційно-специфічних знань, створює унікальне інституціональне середовище, заміщуючи собою ринкові трансакції, та забезпечує набір пов'язаних з нею ресурсів, які можна відтворювати тільки цілісно.

На сучасному етапі вироблений комплексний підхід до пояснення природи фірми. Його автор російський науковець **Г.-Б. Клейнер** (1946 р. н.) запропонував **системно-інтеграційну теорію фірми**. Фірма розглядається не тільки як суб'єкт зосередження і відтворення ресурсів, а і як елемент у системі суспільних інститутів. Науковець виділяє основні положення даної теорії, які визначають місце і роль підприємства у структурі економіки¹: 1) підприємство є багатовимірною і мультипросторовою системою; 2) існує двоїстий взаємозв'язок між підприємством і зовнішнім середовищем; 3) внутрішнє середовище підприємства містить структуровані різною мірою простори – технології, ресурси, контакти, традиції, звичаї, культура тощо; 4) важливим процесом впливу на функціонування підприємства є інформаційно-когнітивні аспекти взаємодії середовища і підприємства, тобто процеси сприйняття, інтерпретації й осмислення підприємством інформації про ринкове середовище; 5) метою діяльності підприємства є самозбереження і розвиток через пошук і удосконалення системних дисфункцій, які розглядають як джерела розвитку. Такий під-

¹ Клейнер Г. Б. Роль предприятий в современной экономике / Г. Б. Клейнер // Введение в институциональную экономику / под ред. Д. С. Львова. – М. : Изд-во «Экономика», 2005. – С. 326–365.

хід відображає потреби сучасної теорії і практики у визначенні сутності фірми, її цільової функції і суспільної ролі.

Отже, огляд розвитку і формування теорії фірми показує, що ні один з них не дає цілісного системного уявлення про природу фірми, оскільки акцентує увагу на окремих елементах, нівелюючи значення інших складових, не менш важливих. Вироблення загальної теоретичної концепції, яка підходить до будь-якого типу фірм, є складним науковим завданням.

14.2.7. Нова кейнсіанська економічна теорія.

Новий неокласичний синтез

Нова кейнсіанська економічна теорія (new keynesian economics) – школа сучасної макроекономіки, яка використовує мікроекономічне обґрунтування макроекономічних проблем і завдань. Поява нового кейнсіанства у 70-х рр. ХХ ст. була відповіддю на критику представників нової класичної макроекономіки (нових класиків), зумовлена необхідністю пояснити кризові явища в економіках розвинутих країн. Процеси, які відбувалися в еволюції кейнсіанської теорії, в історії економічної думки отримали назву «перманентна революція». Після появи нової кейнсіанської школи, некейнсіанство стали називати старим кейнсіанством. Нове кейнсіанство визначається як складова сучасного мейнстріму.

Представники нового кейнсіанства – **Джордж Акерлоф, Олів'є Бланшар, Бен Бернارد, Майкл Вудфорд, Брюс Ґрінвальд, Марк Гертлер, Джанет Єллен, Пол Кругман, Ассар Ліндбек, Ґреґорі Манків, Девід Ромер, Джозеф Стіґліц, Джон Тейлор, Стенлі Фішер** та ін.

Нові кейнсіанці в макроекономічному аналізі визнають дві теоретичні передумови: 1) раціональні очікування домашніх господарств і фірм та 2) різні провали ринку, недосконалу конкуренцію на всіх ринках, негнучкість (жорсткість, або, за термінологією Дж. Кейнса, «липкість») цін і заробітної плати, які не змінюються миттєво відповідно до змін економічних умов. Це означає, що економіка не може досягти повної зайнятості, безробіття є внутрішньо притаманним ринковій економіці явищем, швидке пристосування ринку до нової рівноваги неможливе. Такий підхід є традиційно кейнсіанським у трьох основних висновках: недоспоживання сукупного попиту впливає на циклічні коливання, визнається неможливість постійного знаходження економіки на рівні повної зайнятості та необхідність застосування стабілізаційної політики. Об'єктом новокейнсіанського аналізу є вплив на макроекономічні параметри мікроекономічних проблем (переважно на ринку праці та фінансових ринках) – механізм впливу грошових чинників у короткотривалому періоді на рівень зайнятості та виробництво, особливості ціноутворення на окремих ринках, умови невизначеності та асиметрії інформації, очікування і ризиків. Науковці використовують мікроекономічний категоріальний апарат, принципи методологічного індивідуалізму та оптимізації із застосуванням математичного апарату загальної рівноваги, окремі підходи інституціоналізму.

Ключовим питанням новокейнсіанських моделей є «чому ціни коригуються повільно?». Нові кейнсіанці доводять, що *негнучкість цін є наслідком фундаменталь-*

ної недосконалості ринкових структур у реальній економіці, отже, пояснюється причинами, що на мікрорівні виявляються як: а) асиметрія інформації, б) різномірність кінцевих товарів і послуг, факторів виробництва, особливо праці.

Асиметрія інформації існує як нерівномірний її розподіл між учасниками ринкових угод (покупців і продавців, найманих працівників і працедавців, позичальників і кредиторів). Вона супроводжується інформаційними перевагами однієї із сторін та породжує неоптимальні на мікрорівні наслідки – несприятливий вибір і моральний ризик.

Несприятливий вибір (adverse selection) є такою ситуацією на ринку, коли покупці витрачають кошти на придбання не кращих, а гірших ресурсів, товарів, послуг, активів. Для опису несприятливого вибору **Дж. Акерлофом** (1940 р. н.) була запропонована модель «ринку лимонів». Вона відображає функціонування ринку вживаних автомобілів. Продавці на такому ринку мають інформаційні переваги, оскільки покупці не знають дійсного стану автомобіля, що їм пропонується. Користуючись ситуацією, продавці намагаються продати автомобіль найгіршої якості («лимона») за ціною найвищої. Внаслідок цього відбувається несприятливий для покупців вибір – вони сплачують ціну, що знаходиться в інтервалі між ціною продавця кращого автомобіля і ціною продавця «лимона».

Моральний ризик (moral hazard problems) – це ситуація, за якої виникають стимули до несумлінної поведінки. Наприклад, людям, які страхують свій будинок, іноді вигідна його руйнація, особливо якщо сума компенсаційних виплат більша за вартість будинку.

Намагаючись уникнути несприятливого вибору або морального ризику, економічні суб'єкти вдаються до особливих способів формування цін, що породжує їх негнучкість.

Концепція «витрат меню» і зовнішніх ефектів сукупного попиту (**Дж. Акерлоф і Дж. Єллен** (1946 р. н.) пояснює, що однією з причин відсутності гнучкого коригування цін є те, що зміна цін вимагає додаткових витрат, які отримали назву «витрати меню». Щоб змінити номінальні ціни, фірма повинна надрукувати і вислати своїм клієнтам новий каталог, поширити списки з новими цінами серед своїх торгових представників, оновити комп'ютерні програми, найняти консультантів для розробки нових стратегій ціноутворення, здійснити витрати на укладання нових контрактів, надрукувати нове меню (у ресторанах і кафе) тощо. Саме витрати коригування цін або «витрати меню» є причиною того, що фірми не змінюють ціни із кожною зміною попиту і пропозиції. До інерції в номінальних цінах і заробітної плати веде також обмежена раціональність економічних агентів.

Американський вчений **Г. Манків** (1958 р. н.) описує, що повільна зміна цін навіть однією фірмою супроводжується так званими «зовнішніми ефектами сукупного попиту», коли наслідки зміни цін поширюються далеко за межі окремої фірми та її споживачів. Наприклад, зниження цін однією фірмою через скорочення грошової маси приносить вигоду іншим фірмам, оскільки збільшує реальні доходи споживачів, підвищує загальний попит на товари та послуги. Це дозволяє споживачам купувати більше, але не обов'язково продукцію фірми, яка знизила ціни. Отже, така фірма не отримує вигоди від зниження ціни. Обґрунтовано, що навіть і невеликі «ви-

трати меню», які зумовлюють жорсткість цін, можуть мати макроекономічний ефект, посилюючи короткострокові коливання.

Ідея «вартості меню» була поширена на дослідження заробітної плати. Оскільки ціни негнучкі, то коливання сукупного попиту породжують коливання рівнів виробництва і зайнятості. Нові кейнсіанці вважають, що ринок праці сегментований, тому збільшення зайнятості в одній фірмі не приведе до зниження прибутку в інших фірмах (**М. Вудфорд**, 1955 р. н.).

Згідно з **концепцією асинхронності встановлення цін** їх зміна відбувається не одночасно, а асинхронно, що утруднює процес коригування цін загалом. Окремо взята фірма, встановлюючи нові ціни, орієнтується на ціни інших фірм. Їй буде вигідно не поспішати. Жодна фірма не хоче першою здійснювати значне коригування цін. Тому асинхронність може вести до того, що загальний рівень цін змінюється повільно навіть тоді, коли окремо взяті ціни змінюються доволі швидко.

Концепція ефективної заробітної плати. Нові кейнсіанці запровадили поняття *ефективної заробітної плати* і, опонуючи представникам нової класичної теорії, пояснювали, чому зниження заробітної плати не є засобом розчистки ринку праці.

Стверджується, що моделі нових класиків щодо можливості «розчистки» ринків на основі гнучкості цін і заробітної плати нездатні пояснити короткострокові економічні коливання. Обґрунтовується, що *зусилля працівників є прямою функцією від ставки їх заробітної плати*. Чим вища ставка заробітної плати, тим вищий рівень продуктивності праці, це максимізує прибуток і знижує витрати підприємства. Тому *ефективна (оптимальна) заробітна плата перевищує середній за галузю рівень*. Нові кейнсіанські моделі пояснюють це таким чином.

Щоб *уникнути ситуації несприятливого вибору*, фірми віддають перевагу встановленню заробітної плати на достатньо високому рівні. Вона розглядається як сигнал для більш кваліфікованих робітників, як засіб зменшення плинності кадрів і економія коштів на наймання та навчання нових працівників, що підвищує інтенсивність праці та сумління працівників при виконанні своїх обов'язків.

Для *подолання ситуації морального ризику через ухилення працівників від виконання професійних обов'язків підприємці використовують такий стимул, як ефективна заробітна плата*. Загроза залишитись без роботи у випадку ухилення є реальною. Вища заробітна плата зумовлює більші втрати працівника, які він нестиме в результаті звільнення, а отже, й більші стимули до сумлінної та інтенсивної праці.

Концепція довгострокових контрактів на ринку праці запропонована **С. Фішером** (1943 р. н.) та **Дж. Тейлором** (1946 р. н.). *Це спроба пояснити негнучкість заробітних плат існуванням довгострокових трудових контрактів, які фіксують заробітну плату на тривалий період*. Обґрунтовано, що завдяки таким контрактам в умовах зміни попиту змінюється рівень зайнятості, а не заробітна плата.

Довгострокові контракти застосовуються працедавцями в силу певних причин:

- оскільки укладання контрактів вимагає відповідних інформаційних витрат, що пов'язані з відомостями про продуктивність праці, рівень очікуваної інфляції, попиту, працедавці намагаються укласти угоди якомога рідше і на тривалий період;
- наявність контрактів зменшує ймовірність страйків;

• невмотивовані і часті перегляди трудових контрактів збільшують плинність робочої сили, а отже, і витрати, що пов'язані з її наймом.

Концепція інсайдерів і аутсайдерів. Пояснюючи негнучкість заробітної плати, ця концепція бере за основу неоднорідність робочої сили. Так, зокрема **А. Ліндбек** (1930 р. н.) та **Д. Сноуер** (1950 р. н.) стверджують, що всіх працівників можна поділити на *інсайдерів*, які вже мають роботу на даній фірмі, та *аутсайдерів*, які прагнуть її отримати. Вважається, що інсайдери володіють певною монопольною владою, що зумовлюється наявністю у фірм додаткових витрат з найму і звільнення працівників. Фірми також вже зробили певні витрати на навчання та перепідготовку працюючих. Побоювання інсайдерів, що поява нових працівників суттєво послабить їхнє становище на фірмі, зумовлює з їхнього боку замаскований опір і всілякі перешкоди із адаптації аутсайдерів. Робиться висновок, що *монопольна влада інсайдерів є причиною завищеного рівня заробітної плати і, як наслідок, збільшення загального рівня безробіття за рахунок аутсайдерів різних фірм.*

Концепція недосконалості координації. Розробники даної концепції вважають, що *причиною рецесій є недосконалість координації зусиль економічних агентів.* Проблеми координації виникають при встановленні цін та заробітної плати. Суб'єкти цих процесів формують свою політику під впливом очікувань щодо поведінки інших економічних агентів. Встановлення рівня заробітної плати між власниками фірми та профспілками даної фірми знаходиться під впливом угод, які укладаються на інших фірмах. Реалізуючи відповідну цінову політику, фірми орієнтуються на поведінку інших фірм, яка може бути різною. Як наслідок, за умови значної кількості фірм координація зусиль є вкрай важкою. Фірми віддають перевагу стабільним цінам, які їм мають забезпечити максимум прибутків. В умовах недосконалої конкуренції ніхто не хоче першим починати зниження цін. Якщо фірми узгоджено не знизять ціни за умови скорочення кількості грошей, це призведе до рецесії.

Концепція недосконалості кредитних ринків. Прихильники цієї концепції **Дж. Стігліц** (1943 р. н.) і **Б. Грінвальд** (1946 р. н.) розглядають прояви асиметрії інформації на кредитних ринках. На їхню думку, кредитор не володіє достатньо повною інформацією про фінансові можливості позичальника. Тому він орієнтується у своїх рішеннях насамперед на поточні фінансові надходження позичальника та динаміку економічної кон'юнктури загалом. Саме тому відсоткова ставка є меншою у фазі піднесення і більшою у фазі економічного спаду. Це, в свою чергу, веде до зростання витрат фірм у період рецесії та надання ними переваги не зниженню цін, а скороченню обсягів виробництва та зайнятості.

Нові кейнсіанці зробили свій внесок у **розвиток теорії природного безробіття**. На основі використання *принципу гістерезису (запізнення)* обґрунтовувалося, що *природний рівень безробіття залежить від фактичного рівня безробіття в минулому, отже, є функцією від циклічного безробіття.* Головним був аргумент декваліфікації безробітних працівників, що обмежувало їх можливості знайти нову роботу в умовах економічного піднесення. Як наслідок, відбувалося зростання природного рівня безробіття. Впливати на рівень природного безробіття здатна дискреційна макроекономічна політика.

Нові кейнсіанці запропонували власні інтерпретації кривої Філіпса. Згідно з моделлю 1983 р. аргентино-американського економіста **Гільєрмо Кальво** (1941 р. н.) *поточний темп інфляції є функцією випуску та очікуваної в майбутньому інфляції*. У 2002 р. **Г. Манків** і **Р. Рейс** запропонували *модель кривої Філіпса на основі мало-рухомої інформації*, яка поширюється серед фірм повільно через витрати на її придбання та ухвалення рішень. Тому цінові рішення не завжди пояснюються поточною інформацією. Якщо є «цінові сюрпризи», то обсяги випуску змінюються. Зроблено висновок: *темпер інфляції залежить від випуску, інфляційних очікувань і очікуваних змін зростання випуску, значими є минулі очікування поточної економічної ситуації. Крива Філіпса має від'ємний нахил, що обґрунтовує компромісний вибір між інфляцією і безробіттям*.

Теорії нових кейнсіанців стверджують, що політика макроекономічної стабілізації уряду (бюджетно-податкова) і центрального банку (грошово-кредитна) забезпечить більш ефективний результат, ніж політика невтручання. Економічна політика покликана усувати провали ринку, які впливають на макроекономічну нестабільність. Пропонуються такі рекомендації щодо економічної політики:

- державна політика повинна бути більш гнучкою (дискреційною), враховувати мінливість економічної ситуації;
- надмірне зростання державних видатків та бюджетних дефіцитів небезпечне, грошово-кредитна політика повинна відігравати не експансивну, а стабілізуючу роль. Зростання грошової маси (відповідно зниження процентної ставки) здатне підвищити сукупний попит і таким чином тимчасово знизити безробіття. Але досягнути повної зайнятості можливо лише в довгостроковій перспективі. Значне зростання грошової маси зумовить тимчасовий економічний бум, однак усунення підвищених інфляційних очікувань призведе до рецесії;
- важливе значення мають інституційні реформи, які змінюють рамки взаємодії між основними суб'єктами господарювання.

Таким чином, нове кейнсіанство – важливий етап розвитку і модифікації кейнсіанського економічного вчення, його пристосування до умов, що змінилися.

У 1990-х рр. – 2000-х рр. виникає нова синтезована теорія, що отримала назву **«новий неокласичний синтез»** (new neoclassical synthesis).

Новий синтез вважається найбільш прогресивним напрямом сучасної економічної науки та теоретичним підґрунтям розвитку сучасної регульованої ринкової економіки. Його аналіз зробив американський економіст Мікаель Вудфорд у доповіді «Конвергенція в макроекономіці: елементи нового синтезу»¹. Цей напрям економічної теорії об'єднав неокласичні моделі загальної ринкової рівноваги, кейнсіанські макроеконометричні стохастичні моделі, теорії раціональних очікувань, реального ділового циклу, монетаристську теорію інфляції для пояснення короткострокових коливань в економіці. *Новий синтез характеризується такими елементами, як інтертемпоральна (міжчасова) оптимізація, раціональні очікування, недосконала*

¹ Woodford M. Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis / M. Woodford // American Economic Journal: Macroeconomics 1. – 2009. – P. 267–279.

конкуренція, затратне цінове пристосування (витрати меню). *П'ять узгоджених науковцями принципів нового синтезу полягають у такому.*

1. Макроекономічний аналіз повинен використовувати моделі загальної рівноваги, враховуючи міжчасову оптимізацію. Це дозволяє у короткостроковому періоді та у віддаленій перспективі досліджувати зміни в економіці в єдиній структурі, де мікро- та макроекономічні проблеми конвергуються.

2. Визнання важливості використання емпіричних даних і економічно перевірених структурних моделей. Методи економічної оцінки структурних моделей за умов гіпотетичної політики – це визначальна частина інструментарію сучасного макроекономіста.

3. Моделювання очікування як ендогенного фактора, зокрема при аналізі політики вирішальне значення мають зміни в очікуваннях за умов прийняття альтернативної політики.

4. Економічні шоки викликають коливання обсягу національного виробництва. Це положення заперечує як монетаристські уявлення про те, що такі коливання зумовлені змінами у пропозиції грошей, так і кейнсіанські постулати стосовно коливань сукупного попиту за умов стабільної пропозиції грошей. Представники нового неокласичного синтезу визначили «розрив» (відставання) ВВП як різницю між фактично досягнутим та потенційним рівнем національного виробництва. Вони визнають, що потенційний обсяг виробництва не може зростати неперервно (по висхідній), але може рухатися догори або донизу у відповідь на шоки в економіці.

5. Монетарна політика може бути ефективною, особливо як засіб контролю над інфляцією. Центральні банки країн можуть впливати на інфляцію через використання інструментів грошово-кредитної політики.

Макроекономічний синтез використовує сучасні **динамічні стохастичні загальної рівноваги моделі (DSGE-моделі)**. Ці моделі розроблені державними організаціями. Їх використовують ФРС США, центральні банки багатьох країн, а також МВФ, Європейський ЦБ для аналізу економічної ситуації, моделювання різних сценаріїв впливу монетарних заходів стабілізації, проведення своєї політики та прогнозів подальшого розвитку.

DSGE-моделі охоплюють такі економічні складові: преференції економічних агентів (що вони хочуть, наприклад, компанії – максимізувати прибуток), економічну продуктивність агентів (наприклад, задається виробнича функція та технологічні обмеження), інституціональні обмеження, які регулюють економічні взаємодії між агентами. Очікування в моделі розглядаються як раціональні.

Базова DSGE-модель складається з трьох основних блоків: 1) модифікація функції сукупного попиту чи пропозиції; 2) опис моделі трансмісійного механізму монетарної політики, що діє в економіці; 3) побудова цільової функції центрального банку. Побудовано ланцюг аксіом: очікування агентів ринку еволюційні, раціональні, орієнтовані на модель рівноваги та мікрооптимізацію; їх рішення орієнтовані на динамічний макрооптимум.

Концепція нового синтезу є методологічним консенсусом у рамках макроекономічного мейнстріму. Його прихильники визнають і аналізують можливості стабілізаційної монетарної політики. Оскільки макроекономічна стабільність розуміється, перш за все, як цінова, значна увага при цьому приділяється антиінфляційним наслідкам програм грошового стимулювання. Інструментами сучасного антиінфляційного реагування є не прямий контроль за грошовою масою для недопущення її ко-

ливань (таргетування грошової пропозиції), а управління процентними ставками на основі спеціальних монетарних правил (таргетування інфляції).

В умовах економічної кризи і рецесії європейські й американські науковці почали доводити, що моделі DSGE з практичного погляду нереалістичні для прогнозування, оскільки виключають складну динаміку, стратегічну взаємодію агентів, проблеми структурної інституціональної стабільності, багатоаспектність господарської системи, радикальну невизначеність¹. Економісти визнають необхідність пом'якшення грошової політики через застосування нетрадиційних методів монетарного стимулювання. Одночасно вони вказують на обмеженість і неефективність фіскальної політики, наводячи аргументи про її часові лаги та політичну зумовленість, а також негативні довгострокові ефекти нагромадження бюджетних дефіцитів². Кейнсіанським методам фіскального стимулювання відводиться одне з останніх місць серед інструментів антикризового регулювання – їх застосування є неминучим лише тоді, коли всі заходи грошово-кредитної політики не дали позитивних результатів.

Майкл Спенс – Нобелівський лауреат 2001 р. – обґрунтував концепцію «періодичного довготривалого наростання ризику», що заперечує можливість загальної ринкової рівноваги в довгостроковому періоді (понад 10 років), оскільки механізм саморегулювання відсутній, а механізм державного регулювання неефективний, здатний лише пом'якшити кризові шоки. Як наслідок, періодично зростає нестаціонарний системний ризик – можливість повернення кризи масштабу 2008–2009 рр.³

14.2.8. Монетаризм 1990–2000-х рр.: пошуки ідентичності

Як відомо, завершення формування теоретичного ядра монетаризму припало на середину 1970-х рр., коли осучаснені у 1960-х рр. підходи до кількісної теорії грошей переросли у цілісну макроекономічну доктрину, основою якої виступили виявлення та пояснення залежностей між змінами в грошовій пропозиції та поведінкою широкого набору економічних індикаторів. Саме цілісність в інтерпретації монетарних феноменів, їх практична значимість та нерозривний зв'язок з історичними та емпірико-статистичними методами аналізу дозволили монетаризму перетворитись на доктрину, що приймалася керівництвом до дій органів макроекономічної політики. Трансформація центральних банків розвинутих країн у 1980-х рр., а країн, що розвиваються, – у 1990-х рр., була інспірована застосуванням монетаристської моделі макроекономіки, з якою пов'язується успіх у подоланні інфляції.

Разом з тим, розвиток теорії раціональних очікувань з подальшим зближенням кейнсіанської традиції з новою класичною школою породили нові концептуальні бачення логіки реалізації монетарної політики, що стали співзвучні пошукам виходу з ситуації, коли різного роду версії «практичного монетаризму» втрачали

¹ Colander D. MONIAC, Modeling and Macroeconomics / D. Colander // Economy Politica – 2011. – XXVIII, numero special; Кирман А. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки / А.Кирман, Д. Коландер. Г. Фельдман [и др.]. // Вопросы экономики. – 2010. – № 6.

² Mankiw N. G. An Exploration of Optimal Stabilization Policy / N. G. Mankiw, M. Weinzierl // Brookings Papers on Economic Activity. – 2011. – Spring. – P. 209–249.

³ Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / М. Спенс. – М. : Изд-во ин-та Гайдара, 2013.

пояснювальну здатність в інтерпретації зв'язків між грошовою пропозицією та економічними змінними. Розвиток фінансового посередництва, фінансова дерегуляція та фінансова глобалізація вже у 2000-х рр. почали сприйматись як хрестоматійні причини відходу від таргетування грошових агрегатів – моделі монетарної політики, що акцентує на щільності зв'язків між кількісними параметрами грошової пропозиції і кінцевими макроекономічними змінними, завдяки чому контроль та зниження інфляції можна досягти шляхом щорічного встановлення та дотримання приросту грошової маси в межах діапазону змін широких грошових агрегатів. Перехід до таргетування інфляції – якісно відмінної моделі монетарної політики, що передбачає встановлення процентних ставок відповідно до змін прогнозу очікуваної інфляції, завдяки чому досягається наближення фактичної інфляції до цільової, – став своєрідним символом реформ центральних банків у 1990 – ранніх 2000-х рр.

Швидкі успіхи з мінімізації інфляції позначились і на виникненні теоретичного консенсусу з приводу монетарної політики, відомого як Консенсус II, або Джексон Холл – Консенсус. Попри те, що Консенсус II базується на зближенні позиції теорії раціональних очікувань із теоретичними основами кейнсіанської стабілізаційної політики, він містить складову, в якій простежується чітка генетична монетаристська ознака: в довгостроковому періоді інфляція є грошовим феноменом, а лаги в монетарних макрозв'язках часто можуть бути невідомими завдяки структурним змінам в економіці¹.

В теоретичному плані Консенсус II знаходиться із монетаризмом в амбівалентних відносинах. З одного боку, незаперечним фактом залишається базовий монетаристський аргумент про обумовленість інфляції змінами в грошовій пропозиції. Величезне значення, яке надається проблемі інфляції і ризикам її прискорення, підтверджує, що сучасна монетарна політика не може нехтувати проблему цінової стабільності, навіть якщо в короткостроковому періоді альтернатива між інфляцією та безробіттям допускає варіанти монетарних реакцій. Інфляційні рамки стабілізації ВВП та зайнятості, довіра до центральних банків та їх політики, антиінфляційна репутація та несумісність монетарного курсу із фінансуванням бюджетних дефіцитів засвідчують, що здорова монетаристська основа Консенсусу II зберігається і ще довго залишатиметься непохитним принципом і в теорії макроекономічної політики, і в практичному керівництві до дій у сфері реалізації практичної політики.

З іншого боку, весь набір категоріального апарату, що нової макроекономіки, що нового кейнсіанства, повністю позбавлений звернення до проблеми кількості грошей та їх зміни, внаслідок чого теоретичні основи монетарної політики взагалі не апелюють до монетарних змінних. Це означає, що принцип обумовленості інфляції монетарними факторами у довгостроковому періоді дедалі більше стає імпліцитним.

Імпліцитний² характер класичної дихотомії чітко проявився в дискусіях про інфляційні наслідки масштабних заходів із подолання наслідків глобальної фінансової кризи, коли обсяги грошової пропозиції провідних центральних банків у 2008–2012 рр. зросли в рази. Проте сам факт того, що так звані неконвенціональні монетарні акції центральних банків продовжують звертатись з компасом інфляційних

¹ Goodfriend M. How the World Achieved Consensus on Monetary Policy / M. Goodfriend // NBER Working Paper. – 2007. – №13580. – Р. 1–42.

² Імпліцитний – неявний, такий, що мається на увазі.

ризиків, а в рамках дискусій про «вихід з програм» підтримки економіки звертається увага на проблему невизначеності з приводу майбутньої поведінки інфляції, є свідченням, що сучасне макроекономічне мислення не позбулося монетаристських рудиментів, навіть якщо сучасні мейнстрімові макромоделі їх повністю позбавлені.

Виникає природне питання про те, чи в рамках траєкторій сучасної економічної науки залишилось місце для монетаризму як ідейного конгломерату, а не імпліцитного принципу неформального зближення позицій економічних доктрин, що продовжують інколи агресивно полемізувати. Можна стверджувати, що монетаризм у його традиційній формі явно не може претендувати на роль провідної теоретичної концепції, але продовжує зберігати численних прихильників, об'єднаних намаганнями вирішити конкретні наукові завдання.

По-перше, як і в часи свого становлення статистичний аналіз довгострокових числових рядів при виявленні залежностей між грошовими змінними та інфляцією залишається наріжним каменем сучасних монетаристських розвідок. Складнощі підтвердження класичної дихотомії дедалі більше посилюються, що є природним наслідком поглиблення глобальної фінансової інтеграції. Саме пошук нових економетричних прийомів, які би дозволили покласти кількісну теорію для сучасного світу на надійний емпіричний фундамент, відрізняє монетаризм 2000-х рр. Однак проблемою залишається те, що у відповідь на підвищення рівня складності завдання ускладненість емпіричних прийомів є такою, що суттєво обмежує репрезентативність одержаних результатів та спроможність таких результатів швидко здобувати довіру з боку широкого кола фахівців. Також можна зазначити, що в умовах продовження тенденції до структурних змін, які посилюватимуть рівень складності економіки, відтворюваність емпіричних тестів, переконливість їх результатів та їх повторюваність, ставатимуть дедалі більш залежними від прогресу математичних, статистичних та програмних основ економетричних технік.

По-друге, зміни в структурі економіки, трансформація добробуту медіанних домогосподарств та нові можливості у сфері поведінки глобальних інвесторів вимагають зовсім іншого погляду на те, що слід вважати змінною, яка характеризує інфляцію. Попри те, що концепції ліквідності зазнають змін у напрямку, протилежному від кількісної доктрини, властивої монетаризму, чіткі свідчення зв'язків між ліквідністю та цінами активів вказують на необхідність більш розширеного тлумачення інфляції в майбутньому. Модель Брюннера–Мельцера у 1980-х рр. була однією з перших, яка вказувала на зв'язок між змінами в грошовій пропозиції та цінами активів. Буми на ринку нерухомості в різних куточках світу демонструють, що майбутня концепція інфляції повинна поєднувати споживчі ціни та ціни активів, що дозволить по-новому побачити природу кількісної дихотомії.

По-третє, глобальна економіка допускає, що монетаристський тип зв'язків між цінами та кількісними монетарними змінними глобального рівня має значно більше підстав для актуалізації порівняно з випадком окремо взятих відкритих економік. Глобальна економіка – замкнута економічна система, в якій усі ресурси є фундаментально обмеженими. Також це робить вкрай чутливою пропозицію благ з обмеженої ціновою еластичністю (наприклад, нерухомість) до змін в цінах сировини. Виявлення закономірностей поведінки світових сировинних цін під впливом монетарних факторів добре укорінено в монетаристській традиції. Наприклад, ще на початку

1990-х рр. було помічено, що світові ціни на продовольство та енергоносії вкрай чутливі до змін у глобальній доларовій масі. В світлі розвитку глобальної економіки та трансформації її структури в напрямку збільшення частки країн з середніми доходами у виробництві глобального ВВП інфляція сировинних цін починає становити не менш болючу проблему, як це мало місце з інфляцією споживчих цін 1980–1990-х рр. Довгострокове зростання глобальних валютних резервів перетворюється на механізм перерозподілу глобальної ліквідності на користь країн з ринками, що формуються, завдяки чому попит на сировину не може не вважатись таким, що зумовлюється монетарними детермінантами¹. Проте доведення обумовленості поведінки світових цін змінами в глобальній грошовій пропозиції залишається складним завданням. Перш за все, саме дефініція «глобальна грошова пропозиція» не позбавлена вразливості до тих чи інших теоретичних упереджень, внаслідок чого її кількісний вимір завжди можна піддавати критиці. З одного боку, це відкриває можливості для розвитку глобальної кількісної теорії та реанімує монетаристську концепцію на рівні економіки світу. З іншого – відсутність теоретичного консенсусу з приводу того, що собою являє глобальна грошова пропозиція, передбачатиме посилення дискусій про ефективність застосування монетаристського аналізу глобальної економіки.

Незважаючи на те, що монетаризм навіть в теперішній формі існування не є теоретичним мейнстрімом, кількісний підхід до аналізу інфляційних феноменів продовжує залишатись складовою цілого ряду суспільних проектів² та політичних позицій. Втручання уряду в монетарні процеси продовжує розглядатись основною причиною підриву стабільності грошових систем ринкової економіки.

14.2.9. Теорії ендогенного зростання

В 1980–1990-х рр. активізувалися теоретичні та емпіричні дослідження економічного зростання і розвитку, особливостями яких порівняно з неокласичними теоріями 1950–1960-х рр. є розгляд економічного зростання як результату технічного прогресу, ендогенної змінної, залежного від інституціональних факторів, зокрема урядової політики. Переглядаються погляди на характер конкуренції, роль інститутів, поведінку фірми, природу інновацій та роль грошей в економіці. У рамках зазначеної дослідницької траєкторії досягнення інституціональної економіки, теорії прав власності, теорії людського капіталу та інших теорій приводять до трансформації «жорсткого ядра» теорії економічного зростання. Дискусія ведеться щодо ендогенних³ та екзогенних⁴ змінних, ролі економії від масштабу, значення технологічного прогресу для економічного зростання для держави, нагромадження людського капіталу, щодо процесів взаємодії в раціональній поведінці економічних агентів.

¹ Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Екон. думка, 2009. – С. 151–186.

² Достатньо промовистим в цьому плані є проект, в рамках якого звертається увага до ризиків довгострокового зростання глобальної грошової маси (див.: www.dollardaze.org).

³ Ендогенні змінні – змінні, які визначаються відповідними рівняннями моделі і є предметом дослідження (внутрішні).

⁴ Екзогенні змінні – змінні, які в економетричній моделі не пояснюються, а вводяться ззовні і в готовому вигляді (зовнішні).

Розробниками теорій ендogenous зростання були **Р. Лукас**, **Пол-Майкл Ромер**, **Серджіо Ребело**, **Грегорі Манків**, **Девід Ромер**, **Девід Вейл**, **Гін Гроссмен** (1955 р. н.), **Елханан Хелпмен** (1946 р. н.), **Пітер-Вілкінсон Ховіт**, **Філіп Аггійон**.

Ендogenous теорії економічного зростання характеризують такі положення:

- економічне зростання є переважним результатом ендogenous факторів, таких як інвестиції в людський капітал, інновації та знання; позитивні зовнішні і побічні ефекти впливають на економіку; довгострокові темпи зростання економіки залежать від політичних заходів; значення синтезу макроекономічних і мікроекономічних моделей;
- знання є неконкурентними і невинятковими благами, а винаходи і нововведення не тільки набувають властивості конкурентності та винятковості, а й виявляються стимулом для формування монополістичних структур в економіці шляхом патентного захисту з метою підтримки винятковості знань, здатних приносити дохід. Важливе значення має стимулювання інновацій в «капітал знань», що зумовлює виникнення і розповсюдження знань, пришвидшення економічного зростання;
- секторальне моделювання, ігнорування зовнішніх імпульсів передбачають, що реальний вплив на макроекономічні показники справляють лише непередбачувані монетарні шоки. У теоріях неявно присутня апологетика «вільного» ринку під впливом розвитку сучасних теорій міжнародної торгівлі.

Науковці полемізують з авторами кейнсіанської моделі, зокрема критиці піддаються жорсткі технологічні припущення – сталість співвідношення між працею і капіталом у моделі Домара–Харрода; зв'язок доходів на душу населення від чисельності населення; залежність від дефіциту внутрішніх (дефіцит заощаджень) та зовнішніх (торговий дефіцит) ресурсів; техніко-орієнтовний характер економічного розвитку без урахування соціально-економічних факторів.

П.-М. Ромер у працях «Зростаюча віддача і довгострокове економічне зростання» (1988) і «Ендogenous технологічний прогрес» (1990) представив секторальну неокласичну модель з ендogenous поясненням технологічних змін як стимулів економічного зростання. Доводив, що темпи технологічних змін є чутливими до процентної ставки; прямі субсидії в НТП підвищують рівень технологічного розвитку і відповідно рівень економічного зростання. *Модель базується на трьох передумовах:*

- технологічні зміни забезпечують стимули для нагромадження капіталу, який розподіляється на кожного працюючого;
- технологічні зміни виникають як результат свідомої дії людей та є реакцією на ринкові стимули;
- виробники інновацій можуть використовувати без додаткових витрат минулі досягнення технологічного прогресу.

Економіка з високим рівнем людського капіталу відчуває пришвидшення темпів економічного зростання, міжнародна торгівля сприяє вільному обміну знань та інновацій, тобто було зроблено припущення, що вільна міжнародна торгівля прискорює темпи економічного зростання.

Модель Ромера описує трьохсекторну економічну систему:

1. Перший сектор «нові дослідження» характеризується ринком досконалої конкуренції, використанням людського капіталу H_A та існуючим запасом винаходів і має таку виробничу функцію:

$$A(t) = \delta H_A \times A, \quad (14.1)$$

де δ – параметр наукової продуктивності, A – неконкурентний існуючий запас знань, доступ до знань мають всі, хто займається дослідженням, t – період часу, H_a – проектувальники (розробники інновацій). Функція пояснює пряму залежність людського капіталу з швидкістю віддачі виробництва. Чим вища A , тим вища продуктивність розробника інновації даного сектору. Максимізація поведінки економічних агентів сприяє зростанню ендогенного ритму в умовах нагромадження запасів нових технологій і винаходів.

2. Сектор «проміжних (капіталів) товарів» за ринковою структурою є монополістичною конкуренцією. Фірми другого сектору отримують від першого сектору інноваційні знання та людський капітал. Сектор використовує кінцевий продукт як вхідні дані відповідно до виробничої функції:

$$x(i) = nY, \quad (14.2)$$

де i – нові технологічні ідеї, $x(i)$ – нова технологія, нові товари, Y – обсяг випуску продукції.

3. Третій сектор – виробництво кінцевих товарів – є ринком досконалої конкуренції, випускає продукцію споживчого призначення на основі придбаних з другого сектору засобів виробництва і знань. За користування новими технологіями фірми третього сектору сплачують оренду підприємствам другого сектору. В моделі Ромера людський капітал є мірою кумулятивного ефекту таких заходів, як освіта і навчання за місцем роботи, які використовуються в першому і третьому секторах.

В моделі наголошується, що знання впроваджуються у виробництво двома способами:

- нові технології дозволяють входження нового товару на ринок, права на нові технології можуть бути захищені патентами, виробники товарів третього сектору купують право (квазіренду) на виробництво нового товару;
- нова технологія збільшує загальний запас знань, тим самим збільшуючи продуктивність людського капіталу в секторі досліджень.

Економічне зростання залежить від реакції агентів на ринку, стимулів виробництва плюс оптимізація споживача до процентної ставки.

Р. Лукас у праці «Механізми економічного розвитку» (1988), використовуючи виробничу функцію Кобба–Дугласа та модель Солоу, представив власну модель ендогенного економічного зростання. Основними теоретичними передумовами моделі є такі: рівень людського капіталу загалом по економіці діє в умовах постійної еластичності обсягів виробництва; «ефективність» навчання є екзогенним фактором, розглядається як швидкість, з якою продуктивність праці буде зростати на одну додаткову одиницю¹.

Р. Лукас доводив, що нагромадження людського капіталу збільшує як продуктивність праці, так і фізичний капітал. Витрати на створення людського капіталу забезпечують приріст доходу у майбутньому, що, в свою чергу, збільшує ефективність праці. Основне рівняння моделі – це рівновага між граничним продуктом і двома видами капіталу (фізичним і людським). Кожен індивід повинен набувати професійно-кваліфікаційні навички для збільшення ефективності і продуктивності праці, середній рівень таких навичок і вмій в економіці підвищується, а це зумовить стабільне економічне зростання. Було встановлено залежність між темпом приросту

¹ Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1998. – № 22. – P. 3–42.

капіталоозброєності ефективного працівника та темпом приросту людського капіталу на одного працівника.

В статті **Г. Гроссмена** (1955 р. н.) і **Е. Хелпмена** (1946 р. н.) «Інновації і зростання в глобальній економіці» (1991) розглядається модель функціонування фірми на ринках недосконалої конкуренції під впливом науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (R&D): за рахунок інновацій у поєднанні з нагромадженням знань, інвестиціями в інновації. Науковці досліджували взаємозв'язок витрат фірми з вартістю інновацій і дійшли висновку, що прибуток компаній від інновацій дорівнює поточному прибутку плюс очікувані доходи від приросту капіталу за рахунок інновацій. Дослідницькі та конструкторські бюро створюють нові технології та продукти кінцевого споживання. Відбувається процес творчого руйнування: фірма, яка вводить на ринок нові продукти, отримує екстра-нормальний прибуток і завоює більшою часткою ринку. «Нагромадження капіталу відбувається у відповідь на нагромадження знань, а технологічні інновації піднімають граничну продуктивність (і потім середню продуктивність) капіталу, саме за рахунок цього збільшиться віддача від інвестиції в машини й устаткування»¹. *На основі моделі зроблені такі висновки:*

- стрімке зростання фірм-конкурентів за умов пришвидшеного темпу економічного зростання знижує рентабельність інновацій, а розрив в інноваційних ставках збільшується. Країни з повільним економічним зростанням будуть інвестувати в галузі з низькими інноваційними перспективами, посилюючи відмінності між країнами в глобалізованій економіці;
- торгівля сприяє поширенню міжнародних потоків знань, як підсумок, вартість подальших розробок інновацій у національних економіках зменшується².

У моделі **С. Ребело** (1991) джерелом стабільного економічного зростання є взаємодія трьох видів капіталу: людського, фізичного і капіталу знань. Економічна політика є ендогенною величиною і генерує довгостроковий темп зростання. На швидкість зростання впливають ставка дисконтування і параметр міжчасового заміщення споживання.

Важливість людського капіталу і нагромадження знань відображені у моделі **Г. Манківа, Д. Ромера і Д. Вейла** (1992)³. Трансформуючи модель економічного зростання Солю та виробничу функцію Кобба–Дугласа, науковці вважали, що продукція створюється в результаті використання трьох видів капіталу (людського, фізичного і капіталу знань):

$$Y = K^{\alpha} \times H^{\beta} \times (L \times A)^{1-\alpha-\beta}, \quad (14.3)$$

де Y – обсяг суспільного продукту, K – обсяг фізичного капіталу, H – обсяг людського капіталу (інвестиції в освіту тощо), L – обсяг праці (кількість працівників), α і β – показники еластичності обсягів виробництва щодо фізичного і людського капіталу і праці. *Вчені дійшли таких висновків:*

- еластичність доходів по відношенню до фізичного капіталу істотно не відрізняється від частки капіталу в доході, тобто присутні незначні зовнішні екстерналії до накопичення фізичного капіталу;

¹ Grossman G. Innovation and Growth in the Global Economy / G. Grossman, E. Helpman. – Cambridge MA: MIT Press, 1991. – 375 p.

² Grossman G. Globalization and Growth / G. Grossman, E. Helpman // Harvard University Press – 2000. – 76 p.

³ Mankiw N. G. A Contribution to the Empirics of Economic Growth / N. G. Mankiw, D. Romer, D. N. Wei // The Quarterly Journal of Economic (Harvard University Press). – 1992. – № 5. – 31 p.

- накопичення фізичного капіталу має більший вплив на доходи на душу населення, ніж передбачає модель Солоу. Вища норма заощаджень зумовлює більш високий рівень доходу в стабільному стані, більш високий рівень людського капіталу, навіть якщо швидкість накопичення людського капіталу залишається незмінною. Така економія підвищує загальну продуктивність факторів, тому що показник еластичності доходу по відношенню до заощаджень дорівнює $1/2$;

- зростання чисельності населення також є ендегенним чинником.

Критики даної теорії зауважують, що рівень заощаджень та інституціональні параметри не впливають на економічне зростання, яке за своїм змістом залишається екзогенним.

Ф. Аггійон (1956 р. н.) та **П.-В. Ховіт** (1946 р. н.) у працях «Теорія ендегенного зростання» (1998) і «Що ми дізнаємось з теорії зростання Шумпетера» (2013) розглядали теорію Й.-А. Шумпетера з позицій творчого руйнування, виникнення та вплив довгострокових технологічних хвиль, взаємозв'язок між економічним зростанням і розвитком з визначенням відповідних інститутів зростання, а також вплив конкуренції на економічне зростання.

Економічне зростання відбувається внаслідок конкуренції між фірмами-новаторами та фірмами-постачальниками технологій. Фірма-постачальник нової технології отримує монопольну ренту і займає частку ринку, але коли фірма-новатор створює іншу технологію, відбувається процес творчого руйнування, і фірма-постачальник втрачає монополію. Приплив нововведень залежить від сектору «дослідження і розробки» та рівня спеціалістів, які створюють інновації та нові технології. Використання нових технологій, в свою чергу, підвищує зростання людського капіталу. В період технологічної новизни ціна інновації вища, ніж у період спаду технологічного зацікавлення, та визначається «тривалістю життя інновації». Ф. Аггійон та П.-В. Ховіт, як і в моделі П. Ромера, довели, що підвищення процентної ставки уповільнює економічне зростання. Як інструмент для розробки політики зростання необхідно підвищити конкуренцію між фірмами (знижити бар'єри для входу на ринок фірм-новаторів), зробити державним пріоритетом науково-дослідну діяльність та підвищити відкритість торгівлі.

Теорії ендегенного зростання критикували за складність емпіричного підтвердження окремих теоретичних припущень; нечіткість розмежування фізичного і людського капіталу; за аналіз граничного продукту як постійного або обмеженого рівня капіталу; за велику розбіжність у діапазоні оцінки темпів економічного зростання, у розрахунках віддачі від масштабу, структури технології, темпів науково-технічного прогресу.

На рубежі ХХ–ХХІ ст. **А. Янг**, **П.-С. Сегерстром**, **Т.-С. Ейчер**, **Ч.-І. Джонс**, **С.-Й. Турновський**, **К. Блекбарн**, **В.-Т.-І. Ханг**, **Ф. Позоло**, **Х.-С. Лін**, **Б. Руссо**, **П. Ховітт**, **К. Пител** продовжили дослідження ендегенного зростання, враховуючи критичні зауваження. Основою стабільного економічного зростання залишився ендегенний технологічний прогрес з секторальним розвитком економіки.

Нові дослідження характеризують такі положення:

- міжнародна торгівля сприяє поширенню знань і технологій; зростає конкуренція між фірмами-новаторами на міжнародному ринку (П. Ховітт);
- існує залежність між інвестиціями в ринок знань, продуктивністю праці, якістю і кількістю нових товарів та максимізацією граничної корисності інновацій (Б. Руссо);

- інвестиції в освіту, дослідження й розробки тієї чи іншої фірми мають не тільки позитивний вплив на саму фірму, а й опосередковану дію на інші підприємства і на економіку загалом. Високий рівень оподаткування та процентної ставки в інноваційній діяльності стримують технологічний прогрес, а це уповільнює темп економічного зростання, врахування ефекту спадної віддачі від масштабу разом з пороговими обмеженням на людський капітал (Ф. Поззоло);

- для рівномірного розвитку модель повинна враховувати різні рівні економіки, а саме макрорівень, регіональний та галузевий через інтелектуалізацію праці на всіх рівнях. За «старою» ендогенною теорією рівень заощаджень і темп технічного прогресу залишаються нез'ясованими, «нова» ендогенна теорія зростання намагається подолати цей недолік шляхом створення макроекономічних моделей з мікроекономічних основ (А. Янг, П.-С. Сегерстром, Т.-С. Ейчер);

- вводяться ще додаткові фактори виробництва: альтернативні технології та нові джерела енергії (К. Пител), організаційне нововведення, пошук нових підходів до визначення ринкової кон'юнктури, вплив реклами на споживача (К. Блекбарн).

Повернення наукового інтересу до пошуку моделей сталого економічного розвитку та відокремлення теорії ендогенного зростання як нового економічного напрямку відбулися за таких факторів:

- розвиток третьої хвилі науково-технічного прогресу (масовий доступ до мережі Інтернет, створення нових технологій і пошук альтернативних ресурсів та виробництв);

- стрімке нагромадження і зростання людського капіталу в процесі глобалізації світової економіки в умовах вільного потоку людського капіталу з країни в країну, в умовах гострої міжнародної конкуренції та пришвидшеного розвитку високих технологій;

- внаслідок зростання факторів алокаційного ефекту у взаємодії з нагромадженням рівня знань, навчання, людського капіталу та генеруванням кількості інновацій (у ендогенних моделях $(\alpha + \beta > 1)$).

Теорія ендогенного зростання перебуває у стадії розвитку і обговорення та зосередилась на пошуку моделей, які дозволяють пояснити вплив суб'єктивних (поведінкових й інституціональних) параметрів довгострокового зростання, пояснення механізму технічного прогресу, впливу процесу інтелектуалізації праці. Виправданим інтересом останнім часом користуються моделі зростання, які враховують нелінійний характер взаємозв'язку факторів розвитку, вирішення яких формує циклічні траєкторії; а також моделі, безпосередньо засновані на використанні функцій, які відображають циклічний характер економічного розвитку.

14.2.10. Теорії постіндустріалізму. Економічні погляди

М. Кастельса як провідного теоретика інформаційної ери

Упродовж другої половини ХХ ст. – початку ХХІ ст. розвиток теорії постіндустріалізму є важливою складовою сучасної економічної думки. У 60–70-х рр. ХХ ст. відбувався процес осмислення, виокремлення критеріїв і принципів постіндустріального суспільства, узагальнення та ґрунтовного порівняльного аналізу. У 80–90-х рр. ХХ ст. почався процес деталізації проблем постіндустріального розвитку, в

економічній теорії трансформаційні процеси розглядалися з позицій постмодернізму, неомарксизму, дискусійності порівняльного аналізу характерних ознак постіндустріального та інформаційного суспільства, економіки знань.

В економічній літературі виокремлюють такі погляди на методологічні принципи та суттєві риси постіндустріального, інформаційного суспільства, економіки знань:

- теорія постіндустріального суспільства – це узагальнена і комплексна теорія суспільствознавства, система знань про розвиток людської цивілізації, парадигма, що визначає методологічні принципи і суттєві риси постіндустріального суспільства. Поняття постіндустріальне та інформаційне суспільство, їх теорії – взаємозамінні, різновиди постіндустріалізму в широкому розумінні;

- інформаційне суспільство і його теорія – це специфічна гілка постіндустріалізму, що є еволюційною формою розвитку постіндустріального суспільства;

- інформаційне суспільство та його теорія є наступним і вищим етапом розвитку людського суспільства після постіндустріального суспільства та його теорії. На думку **Френка Уєбстера**, основною методологічною проблемою досліджень феномена інформаційного суспільства є те, що практично всі відчувають та усвідомлюють його винятковість і неподібність, наприклад, на суспільство індустріальної доби, але жоден з критеріїв ідентифікації такого суспільства, які почали розроблятися ще з 60-х рр. ХХ ст., не заслуговує на довіру. Серед можливих критеріїв верифікації інформаційного суспільства Ф. Уєбстер наводить і аналізує такі: ступінь поширення інформаційно-комунікаційних технологій; зростання значення інформаційної діяльності та підвищення вартості продукту, створеного в секторах, пов'язаних з інформаційною діяльністю; структура зайнятості; просторова організація (мережі); культурний критерій; ступінь поширення та значимості теоретичних знань¹.

У США поширеним є погляд, що 1991 р. є «першим роком інформаційного віку», оскільки співвідношення вартості традиційної промислової та інформаційної техніки змінилося на користь останньої: 107 і 112 млрд. дол.² Індустріальне виробництво не замінюється і не знищується, його новий науково-технологічний рівень із 10% зайнятих забезпечує задоволення матеріальних потреб людини;

- на зміну індустріальному суспільству приходить новий етап цивілізації – суспільство знань. Його характерною ознакою є безпосереднє втілення знань у більшості створюваних благ, діяльність пов'язана з цінністю (вартістю), створеною знаннями.³

Серед авторитетних досліджень інформаційного суспільства та нової економіки найбільше визнання набули праці Мануеля Кастельса (1942 р. н.), який надає перевагу вживанню категорії «інформаціонального суспільства», або суспільства мережевих структур.

¹ Уєбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.

² Стюарт Т. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 375; World Economic and social survey. – 1996. – NY. – 278.

³ Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – С. 134–143; Леоненко П. М. Історія економічних учень : підруч. / П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – [2-ге вид., перероб. і допов.]. – К. : Знання, 2008. – С. 595–601.

М. Кастельс писав про три способи суспільного розвитку: аграрний, індустріальний та інформаціональний, останній почав формуватися у 1970-х рр. Учений розрізняє поняття інформаційного суспільства, концепції якого наголошують на ролі інформації в суспільстві, та **інформаціонального суспільства**, в якому зростання продуктивності та конкурентоспроможності забезпечується здатністю генерувати знання, обробляти та передавати інформацію, засновану на знаннях. Інформаціональне суспільство характеризується глобалізаційними процесами, коли економіка працює як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети, процес нагромадження капіталу відбувається по всьому світу. Тому М. Кастельс використовує поняття **«глобальна / інформаціональна економіка»**.

У своїх дослідженнях, близьких за духом до технологічного детермінізму футурології 1970-х рр., М. Кастельс наголошує, що специфікою інформаційного суспільства є те, що передові розробки у сфері інформаційних технологій та комунікацій не стали об'єктом монополізації уряду чи обмеженого набору державних корпорацій, забезпечуючи уникнення появи технологічного тоталітаризму та сприяючи розвитку економіки на принципово змагальній ринковій основі. Дослідник привносить новаторські ідеї у дослідження мережевої організації, капіталу, праці, теорії урбанізації.

Практично в усіх своїх працях М. Кастельс зазначає, що 1970-ті рр. були початком якісних змін у процесах організації бізнесу. *Вчений виділяє три базових фактори трансформацій*: 1) досягнення у сфері інформаційних технологій; 2) швидкі зміни у середовищі бізнесу; 3) перегляд трудових відносин. Основна мета новацій полягає у спроможності фірми швидко пристосовуватись до змін завдяки гнучкій організаційній структурі, адаптованій до роботи у мережі, а не в межах субординованих вертикальних зв'язків.

Мережа стає основним елементом будь-якої соціальної дії. Виробництво, обмін та споживання функціонують як цілісна мережа аналогічно до спільноти й за допомогою інформаційних технологій отримують можливості самоорганізації на інтерактивному, віртуальному рівні без фізичного контакту.

З економічного погляду утворення мереж як цілісних відкритих систем від постачальників до споживачів формує ситуації, коли технічна простота інтерактивних взаємодій переростає в нову якість, на передній план висувається **«комплекс взаємопов'язаних вузлів»**. Ринок, як правило, є таким вузлом, незалежно від того, чи це фінансовий ринок, чи ринок пива. Отже, *ринок розглядається як панівна форма існування вузлів складних мереж*, а не як наріжна категорія, якою він є в традиційній теорії ринкової економіки. **М. Кастельс виводить закон мережевих структур: «Відстань (або інтенсивність і частота взаємодій) між двома точками (чи соціальним положеннями) коротша, якщо обидві вони виступають в якості вузлів у тій чи іншій мережевій структурі, порівняно з випадком, коли вони не належать до жодної з мереж»¹**. З даного визначення випливає, що інтенсивність інформаційного, комунікативного метаболізму набуває якісних властивостей, спроможних формувати типологічні риси економіки та суспільства. Інформаційні

¹ Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999. – С. 494–505.

технології безпосередньо визначають таку інтенсивність. Звідси їх фундаментальне значення як фактора формування нових якостей економіки та суспільства.

Іншою особливістю мережевих структур є їх відкритість для інновацій. З одного боку, як було зазначено, від інновацій залежить інтенсивність метаболізму, отже, якість мережі. З іншого боку, у світі жорсткої конкуренції від схильності до інноваційної діяльності багато в чому залежить виживання мережі як цілісної самоорганізованої системи. Неспроможність генерувати інновації призводить до розпаду мережі або зміни її конфігурації, коли завдяки таким змінам вона втрачає свої попередні риси. Аналогічно постійні потреби мінімізації витрат та гнучкого пристосування до емерджентних процесів потребують поглиблення функціональної спеціалізації, організаційні елементи якої автоматично об'єднуються у мережу. Звідси функціонування науково-дослідних центрів неможливе без дослідно-конструкторських робіт, так само як і виробництво, але воно неможливе також і без доступу до кінцевих споживачів, між якими оперують логістичні центри, маркетинг і промислен.

М. Кастельс розкриває значимість мережевої моделі, її глобальний характер та потужні трансформаційні наслідки для економіки. Нові економічні форми будуються довкола глобальних мережевих структур капіталу, управління та інформації, а здійснюваний у такий спосіб доступ до технологічних вмінь і знань нині становить основу продуктивності й конкурентоспроможності. Компанії, фірми і, дедалі частіше, інші організації та інститути об'єднуються у мережі різної конфігурації, структура яких знаменує собою відхід від традиційних відмінностей між великими корпораціями і малим бізнесом, охоплюючи сектори та економічні групи, організовані за географічним принципом. Тому трудові процеси здобувають більш індивідуалізований характер, відбувається фрагментація діяльності залежно від виробничих завдань з подальшою реінтеграцією для отримання кінцевого результату. Це простежується у здійсненні взаємопов'язаних завдань у різних куточках земної кулі, що означає новий поділ праці, який ґрунтується на можливостях та здібностях кожного працівника, а не на характері організації даного завдання¹.

Оригінальним є бачення М. Кастельсом трансформації природи капіталу, його значення у мережевих структурах. Становлення інформаційного суспільства, домінуючою формою організації якого є мережа, не означає, що значення капіталу знижується, призводячи до появи якоїсь постеконіміки, про яку так часто згадують неомарксистичні аналітики процеси розвитку постіндустріального суспільства. Навпаки, капітал стає центральним елементом інформаційної епохи, оскільки всі мережі здебільшого будуються довкола фінансових потоків, які обслуговуються функціонуванням капіталу в глобальних масштабах і в кожен момент часу.

Факт глобального обігу капіталу та інформаційні можливості взаємопов'язані. Фінансова лібералізація уможливила рух капіталу з макроекономічного та регуляторного погляду, а інформаційні технології – з технічного. Невипадково дерегуляція фінансових ринків та інформатизація транскордонного обороту капіталу приводять до того, що в мережевому суспільстві починає домінувати фінансова форма капіталу, яка підпорядковує усі інші форми. Робота глобального фінансового ринку в режимі реального часу створює як небачені можливості для інвестицій, кредитування

¹ Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Инноземцева. – М., 1999. – С. 494–505.

та фінансування, так і для споживання й заощаджень. Формується фундаментальний розрив між виробничою діяльністю, споживанням, які продовжують залежати від механічного часу, навіть якщо значення послаблюється завдяки тому, що вони стають складовими глобальних мереж. Операції із капіталом долають обмеження механічного часу з тієї простої причини, що в світі як цілісній системі фінансові ринки не закриваються із настанням сутінків. Мережа фінансових потоків, яка обслуговує обіг капіталу, стає панівною, оскільки вона абсорбує заощадження, що потрапляють до неї зі всього світу. І ця ж мережа забезпечує доступ до інвестицій і фінансування. Швидкість такого доступу багато в чому визначає конкурентні переваги, оскільки, як зазначалось, інноваційний продукт має короткий життєвий цикл.

З іншого боку, М. Кастельс висловлює і низку алармістських позицій з приводу домінування мережі фінансових потоків. Називаючи таку систему «глобальним казино», він підкреслює випадковість як вигравшів, так і програшів. Капітал, яким грають у такому казино, безсуб'єктний, однак за виграшами та програшами стоять «долі корпорацій, сімейних заощаджень, національних валют і регіональних економік». При цьому вчений вважає, що глобальні фінансові потоки – це гра з нульовою сумою (термін, запозичений з теорії ігор, який означає еквівалентність між сумарним виграшем та сумарним програшем), чим суттєво відрізняється від багатьох інших дослідників глобалізації, які наголошують на можливостях отримання позитивних наслідків від глобальної мобільності капіталу.

Таке різке розходження із неокласичною парадигмою слід пов'язувати з певною абсолютизацією М. Кастельсом імовірнісних підходів до побудови моделей ухвалення інвестиційних рішень, які сприймаються ним швидше соціологічно, ніж економічно. З іншого боку, значна частина теорій фінансових ринків також акцентує на випадковому характері поведінки цін на ньому. Складність процесів на фінансових ринках не описується законами нормального розподілу. Учений наголошує на суб'єктивних принципах рішень у «глобальному казино», завдяки чому вся система стає волатильною (схильною до значних амплітуд коливань). Саме з високою чутливістю даної системи до шоків, чуток, сигналів тощо пов'язується складність і непрогнозованість поведінки фінансових ринків, що і приводить до постійної зміни позицій між тими, хто виграє на фінансовому ринку, і тими, хто програє. Завдяки перманентному характеру таких змін створюється ілюзія відносної стабільності системи.

Такі переконання також закладаються М. Кастельсом у розуміння нової економіки. Він робить акцент на глобальній фінансовій мережі, яка завдяки інформаційним технологіям функціонує у режимі реального часу, модель ухвалення рішень у ній побудована на суб'єктивних сприйняттях, а основна мета функціонування такої мережі – пошук джерел дохідності та максимізація ринкової вартості, на відміну від максимізації доходів від продажу. Важлива ознака нової економіки – децентралізація рішення на якісному рівні, що в світлі відкритості та тенденції до лібералізації фінансових ринків призводить до виникнення іншої структури взаємозв'язків між вхідними інформаційними потоками і вихідними потоками у вигляді явищ, які вже не зводяться до чіткої та формалізованої логіки функціонування ринкового механізму¹.

¹ Castells M. The Information Age. The Rise of the Network Society. Vol. 1 / M. Castells. – London : Blackwell, 1996. – P. 434–435.

Крім того, в такій економіці вся інша діяльність з отримання доходів і прибутків підпорядковується бажанню сформувати джерело для гри на фінансових ринках. Зміна цих спонукальних мотивів бізнес-діяльності призводить не лише до підпорядкування фінансовим мережам усіх інших мереж. На думку М. Кастельса, те, що раніше називалось «реальною економікою», стає «нереальною економікою», а реальна економіка нині – це фінансові ринки, які формують вартість компаній, абсорбують заощадження, забезпечують інвестиції. Функція нагромадження не асоціюється з прибутковістю діяльності конкретної фірми; вона підпорядковується фінансовим мережам. Такий радикальний погляд вченого на природу капіталу в новій економіці не позбавлений змісту. Тут слід звернути особливу увагу на зміни в теорії фінансового менеджменту. Максимізація прибутку з кінця 1980-х рр. не розглядається як провідна мета діяльності корпорацій. Їй на заміну прийшла концепція менеджменту, зорієнтованого на управління вартістю компанії, ставлячи за мету максимізацію вартості фірми. Будь-які втрачені можливості із розміщення вільних коштів на фінансовому ринку автоматично визнаються такими, що зменшують вартість фірми, оскільки конкуренти, здійснюючи це, збільшують вартість, отримуючи нові можливості у сфері доступу до нових ресурсів. Під добробутом акціонерів, стратегією управління, ефективним менеджментом різних функціональних напрямів приховується пряме апелювання до фінансових ринків. Якщо брати до уваги, що на їх основі визначається вартість фірм, то пояснення пануючої ролі фінансових мереж стає завершеним.

Значну увагу М. Кастельс приділяє проблемі праці. Глобальному характеру капіталу протиставляється локальний характер праці. По-перше, праця втрачає колективний характер. По-друге, мережі розвивають чіткий порядок формування доданої вартості з боку кожного працівника окремо чи фактора праці загалом. По-третє, капітал функціонує в просторі мереж, внаслідок чого зникає час, тоді як праця підпорядкована законам механічного часу, незалежно від того, організована вона за принципом мереж чи ні. По-четверте, праця стає більш творчою, індивідуалізованою і менш механічною, стереотипною. Такі зміни суттєво трансформують системи менеджменту, переорієнтовуючи його на гнучкі підходи та принципи роботи. При цьому втрата колективного характеру породжує ефект «атомарного суспільства», яке модифікує людські взаємини і, на думку сучасних соціологів, становить значну проблему¹.

Просторова економіка також знаходить відображення у дослідженнях М. Кастельса. Домінантною формою просторової організації людського життя стає глобальне місто. Виняткова роль глобальних міст пов'язується із ущільненням мереж та концентрацію вузлів, які є центрами їх перетину. Саме міста забезпечують перетин інформаційних потоків та фінансових ресурсів. Такий перетин стає зручним для прийняття управлінських рішень. Мегаполіси стають центрами з концентрації адміністративних, управлінських та політичних функцій. Ресурсні потоки породжуються реалізацією цих функцій². Емпіричні дані з розвитку міст, зростання їх площі та кількості населення підтверджують тезу М. Кастельса про панівний статус глобальних міст в економічному й соціальному просторі.

¹ Мартен Д. Метаморфози світу: Соціологія глобалізації / Д. Мартен, Ж.-Л. Мецжер, Ф. П'єр – К. : КМ Академія, 2005. – 320 с.

² Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, обшество и культура / Кастельс М. – М. : ГУ-ВШЕ, 2000. – С. 338–340.

Навчальний тренінг

Основні поняття: глобалізація, лібералізація міжнародної торгівлі, торговельна відкритість, фінансова відкритість, глобальні проблеми сучасності, глобальна інтеграція, дефіцитна економіка, профіцитна економіка, доктрина салого розвитку, доктрина глобальних суспільних благ, модель світ-системного аналізу, концепція «трилеми» суміщення цілей монетарної політики, глобальний економічний цикл, нова економіка, інформаційне суспільство, інформаційне суспільство М. Кастельса, закон мережевих структур М. Кастельса, нове кейнсіанство, новий неокласичний (неокейнсіанський) синтез, сучасний інституціоналізм, неоінституціоналізм, сучасний інституціоналізм класичного спрямування, основні теорії неоінституціоналізму, теорія суспільного вибору, теорія прав власності, транзакційні витрати, теорема Коуза, нова економічна історія, новітня економічна історія, поведінкова і експериментальна економіка.

Контрольні запитання і завдання

1. Поясніть чинники розвитку і зміст глобалізації, принципи структурні зрушення, які відбуваються під її впливом.
2. Охарактеризуйте основні глобальні проблеми сучасності.
3. Назвіть основні теоретичні напрями дослідження глобалізації.
4. Розкрийте сучасне розуміння секторного принципу економіки. Яке його значення?
5. Проаналізуйте основні погляди М. Кастельса.
6. Розкрийте основні напрями дослідження сучасної економічної теорії.
7. Розкрийте зміст основних теорій нового кейнсіанства.
8. Які ознаки економіки постіндустріального суспільства? В яких країнах відбувається процес становлення інформаційної економіки? Який зміст трансформаційних процесів?
9. Назвіть основні регіональні та міжнародні економічні організації, їх основні функції.
10. Проаналізуйте еволюцію та перспективи західноєвропейської інтеграції.
11. Поясніть розуміння поняття «інститути» представниками сучасного інституціоналізму. Що таке формальні та неформальні інститути?
12. В чому принципова відмінність і схожість класичного інституціоналізму та нового/неоінституціоналізму?
13. Охарактеризуйте зміст теорії суспільного вибору. В чому полягає зв'язок економіки та політики?
14. Охарактеризуйте теорію прав власності та значення транзакційних витрат.
15. Що таке лобізм і логролінг у теорії суспільного вибору?
16. В чому полягає сутність теорії ігор і де вона використовується? Охарактеризуйте роль «дилеми в'язнів» в економіці.

Тестові завдання

Тест 1. Методологічний індивідуалізм теорії суспільного вибору передбачає:

- а) здатність розділяти бізнес і політику;
- б) здатність визначати пріоритети в суспільних інтересах;
- в) крах профспілкового руху;
- г) використання політичного процесу у власних цілях.

Тест 2. Методологія теорії суспільного вибору базується на:

- а) застосуванні для вивчення економічних проблем інструментарію права, історії, політології;

- б) застосуванні для вивчення гуманітарних проблем інструментарію економічної теорії та аналізі соціологічної і політичної статистики;
- в) прикладному аналізі організаційно-економічних проблем передвиборчих кампаній;
- г) застосуванні для вивчення гуманітарних проблем інструментарію соціології та психології.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Що мають на увазі під поняттям «економічний імперіалізм»? На основі порівняльного аналізу економічних теорій визначте спільні та відмінні риси неокласики та неоінституціоналізму.

2. Назвіть відмінності системи прямої демократії від представницької з погляду економії трансакційних витрат. В чому полягає сутність трансакційних витрат? Обґрунтуйте свою відповідь.

Першоджерела

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
2. Бернстайн П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция / П. Бернстайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Блини М. Обзор современной теории / М. Блини // Панорама экономической мысли конца XX ст. Т. 1. – СПб., 2002.
4. Б'юкенен Дж.-М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К. : КМ Академія, 2004.
5. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001.
6. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт ; пер с англ. под общ. ред. Н. И. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1969.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Новое изд-во, 2007.
9. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. – М.: ЭКСМО, 2009.
10. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997.
12. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа, 1995.
13. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – М., 1996.
14. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М. : ЭКСМО, 2011; Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. – М. : ЭКСМО, 2009.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003.
16. Узбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Узбстер. – М. : Аспект Пресс, 2004.
17. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2005.
18. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001.

Рекомендована література

1. Білорус О. Г. Развитие процессов глобализации в постиндустриальную эпоху / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007.
2. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2001. – № 6.
3. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора : навч. посіб. / О. В. Длугопольський. – К. : Професіонал, 2007.
4. Довбенко М. Сучасна економічна теорія (економічна нобелелогія) : навч. посіб. / М. Довбенко. – К. : Вид. центр «Академія», 2005.
5. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та економічний виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007.
6. Иноземцев В. П. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. П. Иноземцев. – М. : Экономика, 2003.
7. Колодко Гж. Новий прагматизм, або економіка помірності / Гж. Колодко // *Економіка України*. – 2013. – № 11. – С. 13–28.
8. Колодко Гж. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Гж. Колодко. – М. : Магистр, 2011.
9. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Екон. думка, 2009.
10. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. – К. : Знання, 2012.
11. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.
12. Леоненко П. М. Вплив кардинальних соціально-економічних зрушень на розвиток сучасної економічної науки та відображення його в економічній літературі / П. М. Леоненко // *Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. Вип. 22*. – К. : ВДЦ : Київ. ун-т, 2010.
13. Либман А. Современная экономическая теория: основные тенденции [Электронный ресурс] / А. Либман // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 3. – Режим доступа : <http://institutiones.com/theories/613-sovremennaya-economicheskaya-teoriya.html>.
14. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : моногр. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : ТОВ «Нац. підручник», 2008.
15. Нуреев Р. Теория общественного выбора : курс лекций / Р. Нуреев. – М. : ГУ ВШЭ, 2005.
16. Нуреев Р. Вернон Смит – основоположник экспериментальной экономики [Электронный ресурс] / Р. М. Нуреев. – Режим доступа : <http://www.rustem-nureev.ru>.
17. Нуреев Р. М. Критика базовых предпосылок современных макроэкономических теорий / Р. М. Нуреев. – М. : Ин-т экономики РАН, 2014.
18. Ольсевич Ю. Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ) / О. Я. Ольсевич. – М. : Ин-т экономики РАН, 2013.
19. Панорама экономической мысли конца XX столетия : в 2-х т. / пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева ; ред. : Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. – СПб. : Экон. школа, 2002.
20. Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций [Текст] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин. – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.

21. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003.
22. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007.
23. Уільямсон О. Економічні інституції капіталізму / О. Уільямсон. – К. : АртЕк, 2001.
24. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. / В. М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2012.
25. Фридмен М. Основы монетаризма / М. Фридмен. – М. : ТЕИС, 2002.
26. Худокормов А. Развитие экономической мысли через ее периодические кризисы (к вопросу об общем принципе эволюции мировой экономической теории в XX веке / А. Худокормов. – М. : Ин-т экономики, 2012
27. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
28. Яковец Ю. В. Глобальные экономический трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011.

Розділ 15

ЕКОНОМІКА НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ

15.1. *Формування основ національної системи господарства (1991–1999 рр.).*

15.2. *Стабілізація ринкової економіки України (2000–2008 рр.).*

15.3. *Україна: сучасний стан економічного розвитку та його перспективи.*

24 серпня 1991 р. позачергова сесія Верховної Ради України ухвалила Акт проголошення незалежності України. Утворилася нова незалежна держава Україна. Першим Президентом відродженої держави став Леонід Кравчук. Однак відродження політичної незалежності – це лише точка історичного відліку на шляху до створення справді незалежної та економічно самостійної держави.

Територія України становить 603,7 тис. кв. км території (із врахуванням тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя). За площею вона посідає друге місце в Європі після Росії і 40 – у світі. На її частку припадає 5,7% від площі Європи, 0,44% – від загальної площі світової поверхні суші. За оцінкою Держкомстату, за станом на 1 березня 2015 р. в Україні чисельність наявного населення становила 42, 895 млн. осіб. З ресурсного погляду наша країна є однією з найбагатших країн Європи¹. В Україні є близько 20000 родовищ і 111 видів корисних копалин, з яких 9143 родовища і 97 видів корисних копалин мають промислове значення. Промислово освоєно 3310 родовищ. Земельний фонд України на 1 січня 2015 р. становив 60354,9 тис. га. Частка сільськогосподарських угідь дорівнює 68,8%, орних земель – 53,9%, що є одним з найвищих показників у Європі. Чорноземні ґрунти в Україні займають 44% її території². За оцінками фахівців, на території України зосереджено чверть світових чорноземів. Низькими є показники лісистості території – 16,1% та забезпеченості прісною водою – 1 тис. куб. м на одного жителя.

Перехід України на шлях демократичних ринкових перетворень потребував вирішення двох проблем: самоідентифікації та ідентифікації. Перша передбачала визначення статусу України й українців, їхніх прагнень. Друга проблема полягала в ідентифікації соціально-економічного устрою, який необхідно побудувати. Необхідно було поєднати існуючий рівень індустріального розвитку та новітні тенденції світового розвитку: глобалізаційні, формування інформаційно-комунікаційної та нової економіки, радикальні структурні зрушення у світовому і національних господарствах, необхідність інституціональних перетворень, зорієнтованих на вільний, демократичний розвиток особистості.

¹ За винятком забезпеченості нафтою та природним газом.

² Частка чорноземних ґрунтів у світовому масштабі становить лише 6%.

В економічній літературі дослідження закономірностей ринкової трансформації в Україні та постсоціалістичних країнах як одна з вимог економічної науки набуло вигляду окремої складової економічної теорії – *транзитології*.

У новітній історії національної економіки при аналізі державної економічної політики та результативності ринкової трансформації виокремлюють такі етапи розвитку:

- **серпень 1991–1999 рр.** – період системної кризи та трансформаційної рецесії, що завершується досягненням економічної стабілізації в країні. Реалізація економічної політики відбувалася на основі неоліберальної концепції та теорії монетаризму;

- **2000–2008 рр.** – період макроекономічної стабілізації та відновлюваного економічного зростання, змістом якого є формування базових інститутів власне ринкового типу господарювання з адекватними їм механізмами та інструментами. Утвердилася інституціональна концепція економічного розвитку;

- **2008 р.** – *сучасність*: економічний розвиток в умовах світової кризи та Великої рецесії.

15.1. Формування основ національної системи господарства (1991–1999 рр.)

На *першому етапі реформування* засади економічної політики були сформульовані відповідно до ухвалених Верховною Радою «Основних напрямів економічної політики в умовах незалежності» (жовтень 1991 р.) і «Основ національної економічної політики України» (березень 1992 р.). Вони визначили два стратегічних завдання: утвердження економіки України як суверенної держави та перехід до ринкової економіки, що ґрунтувалися на неоліберальній монетаристській моделі макроекономічної стратегії за назвою «*Вашингтонський консенсус*», яку підтримали Міжнародний валютний фонд і Світовий банк. Основні принципи моделі були сформовані на початку 1980-х рр. як комплекс рекомендацій для країн (латиноамериканських) з фінансовими кризами з метою швидкої стабілізації національних економік, у подальшому екстрапольовані для країн з перехідною економікою, у тому числі пострадянських. Базові положення моделі спрямовані на досягнення макроекономічної стабілізації, мікроекономічної лібералізації та відкритої економіки, передбачають дерегулювання економіки, пришвидшену приватизацію, відкритість економіки, пріоритетність макроекономічної стабілізації, форсоване стиснення грошової маси як основи гальмування інфляції, ліберальне ціноутворення, орієнтацію на іноземні інвестиції та вільне переміщення капіталів як рушійну силу економічного зростання. Реалізація цих заходів планувалася за формулою «швидкі реформи – основа успіху». Така політика отримала назву «шокової терапії».

Система запропонованих заходів охоплювала роздержавлення через приватизацію, структурну перебудову господарства, конверсію військової промисловості, перехід до взаєморозрахунків з країнами Співдружності незалежних держав (СНД) за ринковими цінами, вихід з «рублевої» зони, переорієнтацію на ринки країн Заходу, лібералізацію ринкової торгівлі та свободу ринкових цін за винятком деяких товарів. За два роки реформування Україна мала досягти сталого піднесення на основі високих темпів економічного розвитку.

Реформування відносин власності передбачало передусім роздержавлення та приватизацію. Упродовж 1992 р. комплекс законів та Державна програма приватизації майна державних підприємств (липень 1992 р.) визначили правові, організаційні та економічні засади реформи. Проголошувалася рівноправність державної, колективної та приватної власності. Програма приватизації під гаслом «народної» передбачала перетворення громадян України на реальних власників, будувалася на безоплатній основі, визначала об'єкти приватизації, конкретні терміни та обсяги реалізації в усіх галузях української економіки.

Розроблення розширеної програми ринкових перетворень забезпечило вступ України до Міжнародного валютного фонду (МВФ) у квітні 1992 р.

Упродовж **1992–1994 рр.** економічна політика базувалася на монетаристській моделі. *Програма надзвичайних заходів* спрямовувалася на стабілізацію національного господарства: введення національної валюти, оздоровлення фінансової системи і формування бездефіцитного бюджету, зупинення зниження обсягів виробництва, державний контроль за цінами, реформу оподаткування, встановлення споживчого бюджету для бідних. Ця політика зберігала адміністративну систему управління економікою.

В аграрній політиці система законодавчих і концептуальних документів сформувала основи земельної та організаційної реформ. Юридично закріплювалися державна, колективна та приватна форми власності на землю, основними завданнями були безоплатна передача землі колективним господарствам, реорганізація колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП), визначення частки кожного колгоспника у вартості колективного майна, створення необхідних умов для розвитку фермерства.

Період 1991–1994 рр. в історії української економіки характеризувався кризовим спадом національного господарства, виникненням загрози загальнонаціональної катастрофи. Це період «прогресуючого пришвидшення темпів економічного спаду». Україна була лідером за темпами економічного спаду серед постсоціалістичних країн. Упродовж 1991–1994 рр. вироблений національний продукт зменшився на 39%, ВВП – на 40,4%, продукція промисловості – на 40,4%, сільського господарства – на 32,5%, інвестиції у сільське господарство, машинобудування зменшилися в 5 разів, будівництво, торгівлю – в 4 рази. Зовнішній економічний борг становив понад 7 млрд. дол. США. Найбільшим за період незалежності зниження було в 1994 р. Руйнувався науковий та інтелектуальний потенціал суспільства. Відбувалося інтенсивне згортання відтворювального процесу.

Процес роздержавлення та приватизації відбувався в два етапи: доприватизаційний (1988–1992) та індивідуальних технологій (1992–1994). На першому етапі на базі державного майна та фінансових ресурсів державних підприємств створювали малі підприємства і кооперативи, що привласнювали майно і прибутки. Почалася безоплатна передача у власність територіальних громад державних підприємств, організацій, установ, що надавали комунально-побутові та соціально-культурні послуги населенню. На другому етапі роздержавлення та приватизація відбувалися шляхом упровадження приватизаційних документів, акціонування державних підприємств, поділу пакетів акцій між трудовими колективами та державою

з подальшим продажем; передачі майна державних підприємств в оренду трудовим колективам і створення на їх основі дочірних фірм, орендних підприємств з правом викупу майна фактично за кошти державних підприємств. У 1992 р. створено Фонд державного майна.

Усі громадяни України мали право на отримання *приватизаційних документів* (за назвою «*майнові сертифікати*» або українські «*ваучери*»), що підтверджували безоплатне утримання частки майна державних підприємств. Вони були іменними, видавалися відділеннями Ощадного банку за списками, складеними місцевими радами. Передбачалося в 1993 р. приблизно 10% запланованих для продажу об'єктів продати через приватизаційні сертифікати. Однак вони існували у вигляді депозитних рахунків і не мали вільного обігу. За 1992–1994 рр. відкрили депозитні рахунки лише 8 млн. громадян. У 1994 р. випустили *компенсаційні сертифікати (КС)* як засіб компенсації втрат населення від знецінення заощаджень в установах Ощадбанку та платежу за об'єкти приватизації. Номінальна вартість становила 10 грн., ринкова – в 4,5 разу менше. Їх можна було вільно продавати та купувати, обмінювати на акції та інші документи, що засвідчують право власності. Проте процес приватизації відбувався повільно. Загалом приватизовано майже 30% державного майна.

Відбулося масштабне поглиблення структурних диспропорцій у промисловості. Почався процес руйнування індустріальних досягнень економіки України. Конверсія та реструктуризація галузей не дали очікуваних результатів. Менеджмент цих підприємств не зміг працювати в умовах конкуренції. Протягом 1991–1994 рр. частка паливно-енергетичних галузей зросла з 18,2 до 44,9%, зменшилася частка машинобудування відповідно з 26,3 до 16,9%, соціально орієнтованих галузей промисловості – з 36,7 до 21,5%.

В аграрній сфері було збільшено земельні наділи особистих підсобних господарств, започатковано приватизацію земельних ділянок, що перебували в користуванні громадян. У 1991 р. функціонувало 10 тис. колгоспів і 2 тис. радгоспів (відповідно 62,4 і 23,6% від загальної кількості сільгоспідприємств). Відбувався повільний процес реорганізації колгоспів у КСП. У 1993 р. започатковано продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення та надання їх в оренду.

Масова лібералізація економіки почалася у січні 1992 р. із переходом до вільного ціноутворення. Через зростання цін на російські та туркменські енергоносії вартість газу збільшилася в 100, а нафти – в 300 разів. Це призвело до різкого зростання собівартості продукції, зменшення виробництва, щомісячної інфляції – в 28,9%, зростання цін промисловості – в 8,4 разу. *Грошова та фінансова системи були повністю розбалансованими.* Упродовж 1992 р. введено в тимчасовий обіг український карбованець, спочатку в готівковій, у 1993 р. – у безготівковій формах. Усі активи й пасиви переоцінено в нову валюту за співвідношенням 1 : 1 без обмежень за сумами коштів. Україна вийшла з «рублевої» зони. Однак вартість національних грошей різко зменшувалася. За 1992 р. гроші знецінилися в 21 раз, за 1993 р. – у 103 рази. Кредитні емісії досягли 3 трлн. крб. у 1993 р. Інфляція за цей рік поступово переросла в гіперінфляцію, перевищивши 10 250%. Вартість українського карбованця щодо долара зменшилася в 8,3 разу. В 1994 р. Національний банк розпочав жорстку дефляційну політику і в липні було досягнуто найнижчого рівня

інфляції (2,1%) за попередні 3 роки. Проте це забезпечувалось шляхом заборгованості з виплати заробітної плати, пенсій та інших соціальних видатків, зростання кредиторської та дебіторської заборгованості в народному господарстві.

Почалося створення національної дворівневої банківської системи: національний і комерційні банки. Наприкінці 1993 р. зареєстровано 211 банків.

Перший Державний бюджет суверенної України затверджено на 1992 р. Його дефіцит становив 57,5% від загальної суми видатків Державного бюджету, або 18,1% ВВП. У 1994 р. дефіцит зменшився відповідно до 29,7 і 8,9%. Він покривався прямою грошовою емісією Національного банку України. В 1993 р. емісія становила 122999 млрд. крб., що в 25 разів більше, ніж у 1992 р. Збільшувались обсяги неврахованого виробництва та позабанківського грошового обігу, масового приховування прибутків. Валюта від зовнішньоекономічної діяльності не надходила з-за кордону. Державний валютний фонд отримував лише 1/3 від вартості реалізованих товарів.

Загострилися соціальні суперечності, хоча видатки на соціальні потреби становили 40% ВВП щодо 22,5% у 1990 р. Зменшилися частка оплати праці у ВВП до 39,7% в 1994 р. щодо 58,3% у 1991 р., реальна заробітна плата – в 3,82 разу. Однією з причин було зменшення продуктивності праці в умовах штучного збереження чисельності працюючих. Так, у промисловості спад продуктивності праці досягнув 21%. Рівень споживання продовольства в 1992 р. зменшився порівняно з попереднім роком у середньому на 10–40%. Прогресувало безробіття. Серед безробітних зростала молодіжна група (40%). Ціни в 1993 р. порівняно з 1990 р. збільшилися в 167 разів, а мінімальна зарплата – лише в 57 разів.

Політика, яка проводилась, отримала назву «фальсифікований (карикатурний) монетаризм», коли монетарні заходи поєднувалися з адміністративними методами управління. Так, закрили торги міжбанківської валютної біржі, запровадили нереально низький фіксований курс карбованця, ліцензування експорту багатьох товарів. У 1994 р. держава регулювала 70% цін. Однак адміністративне втручання в макроекономічні процеси призвело до поглиблення кризи. Реальний вплив держави на розвиток народногосподарських процесів зменшився. Впродовж 1991–1994 рр. відбувалися розбалансованість, деіндустріалізація та деструктуризація економіки України. Загострилося протистояння між законодавчою та виконавчою гілками влади. Виникла реальна загроза витіснення України на периферію світового господарства, технологічної та фінансової залежності від інших держав, перетворення на сировинний придаток і територію для розміщення екологічно шкідливих виробництв. Формувалися умови для неокolonіального статусу України, обмеження політичної самостійності та суверенності у вирішенні національних проблем.

У 1995–1999 рр. відбувався процес активізації протидії кризовим процесам в економіці, уповільнення темпів падіння. В 1999 р. уперше чітко окреслилися ознаки економічної стабілізації. Було створено законодавчу базу ринкових реформ.

Економічна політика, проголошена новим президентом Л. Кучмою у жовтні 1994 р., отримала назву *«Шляхом радикальних економічних реформ»*. У 1997 р.

вона була доповнена програмою антикризових дій. Позитивне значення для економічної кон'юнктури мали розпорядження Президента щодо заходів соціально-економічної стабілізації (грудень 1998 р.) і стимулювання виробництва (травень 1999 р.).

Економічна політика визначала курс на пришвидшення ринкової трансформації економіки, введення механізмів подолання глибокої кризи української економіки та стабілізацію макроекономічної ситуації, формування відкритої конкурентної економіки. *Концептуальні положення програми були такими:*

- стабілізація фінансово-грошової системи шляхом переходу до стимулюючої фіскальної політики, реалізація принципу стабільності та рівності оподаткування, збільшення дохідної частини бюджету, утвердження реальної дворівневої банківської системи з автономним Національним банком і системою комерційних банків;

- здійснення радикальних інституціональних змін. Визначено два завдання: а) пришвидшення приватизаційного процесу, утвердження приватної власності, сучасного фондового ринку; б) реформування державного управління. Галузеві управління мали виконувати координаційні та інноваційні функції. Частина повноважень передавалася регіонам. В організаційній структурі виробництва мало зрости значення фінансово-промислових груп і холдингів;

- структурна політика визначала високотехнологічний потенціал галузей економіки, упорядкування енергетичного сектору, випереджуючий розвиток галузей соціальної орієнтації, агропромислового комплексу, сфери побуту та торгівлі. Передбачалися конкретні заходи щодо підвищення ефективності інвестиційної політики;

- пришвидшення роздержавлення та приватизації землі, поділ земель, переданих у колективну власність, на земельні паї без виокремлення на місцевості, надання сертифіката на право приватної власності на пай, запровадження права розпорядження земельною часткою, становлення та розвиток сільськогосподарської кооперації, гарантування та захист прав селян на майно та землю;

- легалізація тіньової економіки, активізація інвестиційного процесу, «економізація» зовнішньої політики України;

- проведення активної соціальної політики, виведення її на пріоритетний рівень економічного життя, пожвавлення житлового будівництва.

Починаючи з 1997 р., згідно зі ст. 106 Конституції України (1996 р.) Президент щорічно звертається з Посланням до Верховної Ради «Про внутрішнє і зовнішнє становище України», де визначаються стратегічні та тактичні завдання соціально-економічного розвитку держави. Кожний Кабінет Міністрів, що здобував владу, розробляв власний план і програму дій Уряду щодо реалізації національної економічної політики, які ухвалювали сесії Верховної Ради.

У 1999 р. було розроблено Програму стратегічного розвитку «Україна-2010», основою якої вперше стали індекси цивілізаційного людського розвитку, запропоновані ООН у 1990 р., – добробут, здоров'я, освіта, всебічний розвиток особистості. Визначено три етапи соціально-економічного розвитку: перший (1999–2000 рр.) – досягнення стабілізації економіки та перехід до економічного зростання, другий

(2000–2005 рр.) – структурні зміни в економіці, підвищення її ефективності, темпів приросту ВВП до 7% на рік, третій (2006–2010 рр.) – продовження структурної перебудови економіки та забезпечення високих (до 8%) темпів зростання.

У 1994–1999 рр. відбувалося сповільнення темпів зниження основних макро-економічних показників. У 1999 р. зниження ВВП було подолано. Дефіцит Державного бюджету зменшився до 1,5% ВВП. Щорічний рівень інфляції стабілізувався на рівні 19,2%.

Відбулися зміни в галузевій структурі валової доданої вартості (ВДВ) на користь галузей, що надають послуги, щодо галузей, які виробляють товари (відповідно 28,3 і 73,7% у 1991 р. та 48,3 і 52,8% в 1999 р.). Причинами цього був глибокий спад виробництва порівняно з наданням послуг. У 1999 р. у галузевій структурі промисловості частка так званих базових галузей (металургії, хімічної, електроенергетичної, паливної) збільшилася до 59,8% проти 26% у 1990 р., частка легкої та харчової промисловості зменшилася до 16,7% щодо 21,5% у 1994 р. Отже, випуск продукції 3-го технологічного укладу становив 58%, 4-го технологічного укладу – 38, 5-го – лише 23%. Це свідчить про значне інноваційне відставання України, перетворення на сировинний придаток розвинутих країн.

На третьому етапі приватизації (1995–1998 рр.) відбувався процес масової сертифікатної приватизації, середньорічні темпи якої збільшилися в 2,5 разу. Згідно з другою державною програмою приватизації (1995 р.) випущені приватизаційні майнові сертифікати (ПМС) у паперовій формі, створено національну мережу сертифікатних аукціонів. Приватизаційні сертифікати до кінця 1998 р. отримали 45722 тис. українських громадян, що становило 87,98% від загальної чисельності населення. Відбувалося масове акціонування державних підприємств з подальшою приватизацією шляхом використання приватизаційних паперів. Загалом упродовж 1995–1998 рр. приватизовано майже 50 тис. об'єктів. За станом на 31 грудня 1999 р. форму власності змінили 66557 об'єктів, зокрема 90% підприємств торгівлі, сервісу та громадського харчування. Було використано приватизаційних майнових сертифікатів на суму 10,32 млн. грн, компенсаційних сертифікатів – 919 млн. грн.

Зміцнювали позиції корпоративний та малого бізнесу сектори економіки. В 1999 р. налічувалось 7524 акціонерних товариства, 191,7 тис. малих підприємств із 1,6 млн. працюючих, суб'єктами підприємницької діяльності були 1007,8 тис. фізичних осіб. У 1998 р. запроваджені спрощена система оподаткування суб'єктів малого бізнесу: єдиний податок, спеціальний торговий патент та фіксований сільськогосподарський податок.

Проте приватизація за майнові сертифікати не утворила прошарку власників, «середнього класу». ПМС концентрувалися в руках окремих юридичних і фізичних осіб, масово скуповувалися за готівку, їх ціна була монополюю низькою. Сформувався «тіньовий сектор» капіталу, порушилися господарські зв'язки, руйнувалася державна власність, більшість населення була відчужена від власності. Приватизація оцінюється як кланово-номенклатурна і деструктивна, що призвела до розпорощення власності, сприяла первісному нагромадженню капіталу. В 1998 р. почалася грошова приватизація на конкурсах і відкритих торгах.

Промисловий комплекс зберігав провідну роль у господарстві країни: в 2000 р. на частку промислової продукції припадало 47,7% валової продукції всіх галузей національного господарства.

Змінилися відносини власності на землю. *Держава втратила монопольне право власності на землю, сформувалися нові форми власності – приватна та колективна*¹. За станом на 1 січня 2000 р. у державній власності залишалось 53,4% земельного фонду України та 37,6% сільськогосподарських угідь.

В аграрній економіці в 1995 р. почалось роздержавлення сільськогосподарських угідь. 90% КСП розпаювали майно між своїми членами, 70% радгоспів було приватизовано. Організовували КСП, акціонерні товариства, фермерські господарства. Останні фактично були єдиними приватними агропідприємствами, в їх користуванні перебувало 1,16 тис. га землі, або 2,87% від сільгоспугідь. У приватній власності громадян було 3 млн. га сільгоспугідь, або 7,42% від загальної кількості.

Упродовж 1996–1999 рр. практично була завершена передача земель у колективну власність, пришвидшився процес паювання земель колективної власності без виокремлення на місцевості та надання сертифікатів на право на земельний пай. Його середній розмір коливався у межах від 1,1 до 8,9 га залежно від області. За станом на 31 грудня 1999 р. у власності недержавних підприємств було 71,5% сільськогосподарських угідь, у господарствах населення – 14,6%. Майже 6 млн. селян стали власниками земельних сертифікатів, 11 млн. громадян – власниками присадибних ділянок, 112 тис. отримали державні акти на право власності. Функціонували 10771 КСП, 921 спілка селян, 678 ТзОВ, 330 приватно-орендних і приватних підприємств, 192 сільськогосподарських кооперативи, 306 агрофірм.

Виробництво сільськогосподарської продукції продовжувало зменшуватися, у 1999 р. його обсяги становили менш ніж 50% щодо 1990 р. Особисті підсобні господарства населення (ОПГН) розширили площі використовуваних земель удвічі, проте в 1999 р. виробляли продукцію на рівні 1990 р. Кількість працюючих зменшилась майже вдвічі. Негативним чинником було зменшення за період з 1990 р. інвестицій у сільське господарство, державних капітальних вкладень – у 60 разів, власних коштів господарств – у 17 разів (у порівняльних цінах).

Сформовано економічну інфраструктуру: грошову, фінансову, платіжну, податкову, митну, банківську системи. В 1995 р. створено Державне казначейство України, що започаткувало казначейське обслуговування виконання Державного бюджету України. У 1996 р. введено національну валюту – гривню та копійку (соту частину гривні). Із 2 по 16 березня вилучили з обігу українські карбованці та обміняли на гривні за курсом 100 тис. карбованців за 1 гривню. Фінансово стабілізувалася банківська система. На кінець 1999 р. в Україні зареєстровано 202 комерційні банки, 1330 інвестиційних компаній та фондів, 2250 аудиторських фірм, 262 страхові компанії, 340 бірж, 390 кредитних спілок. Відбулося становлення фондового, товарного і валютного ринків.

Здійснено відчутні заходи щодо лібералізації господарських зв'язків. Утвердився ринковий механізм ціноутворення, здійснено перехід до світових цін, запро-

¹ Конституція України (1996 р.) не містить положення про колективну форму власності.

ваджено ліберальний режим зовнішньої торгівлі, забезпечено товарну насиченість ринку. Відбувався інтенсивний процес формування соціальної верстви бізнесменів і підприємців. Утверджувалися економічна свобода, можливість вільного вибору на пряму господарської діяльності, змінювалася суспільна психологія.

1999 р. був переломним у розвитку української економіки. Започатковано зростання макроекономічних показників. Проте загалом програму соціально-економічного розвитку не виконано.

Не було нагромаджено необхідного потенціалу економічного зростання. Залишилися негативні ознаки трансформаційних процесів, економічна криза не була подолана. Економічний потенціал країни продовжував знижуватися. В 1999 р. ВВП України становив 41% від рівня 1990 р., промислове виробництво – 51,1%, сільськогосподарське – 48,5%. За даними Світового банку, в 1990 р. в Україні ВВП на особу становив 2760 дол. США, у 1999 р. зменшився до 652 дол. (для порівняння в економічно розвинутих країнах дорівнював від 25 до 42 тис. дол.). Дефіцит державного бюджету, спричинений ухваленням завищеної дохідної частини та надмірними державними видатками, наближався до 2 млрд. грн. Валютні резерви Національного банку зменшилися до 0,8 млрд. дол. Руйнувався інтелектуальний потенціал суспільства. Науковці виїжджали з України та переходили працювати у бізнесові структури.

Процеси роздержавлення і приватизації не призвели до глибокої ринкової трансформації. У 1997 р. частка приватних підприємств в їх загальній кількості становила 28,2, колективних – 53,3%. Повільно розвивався малий бізнес, його частка у ВВП становила 11%.

Продовжувався процес структурної деформації промислового комплексу. Українська промисловість продовжувала орієнтуватися на виробництво проміжних продуктів з низьким рівнем переробки сировини, а не на продукцію кінцевого споживання. Збиткових підприємств у 1990 р. було 2%, у 1999 р. – 52%. Заборгованість підприємств перед бюджетом досягла 16 млрд. грн.

Залишався високий рівень бартеризації економіки. У 1999 р. грошима оплачували третину всієї продукції.

Загострилася проблема інвестицій, зокрема закордонних. Упродовж 1991–2000 рр. Україна отримала 3,9 млрд. дол., тоді як Росія – 21 млрд., Польща – 40 млрд., Румунія – 8 млрд. Обсяг інвестицій на одну особу в Україні становив 79 дол. Національні гроші вивозили з України. Валюту використовували для імпорту товарів широкого вжитку, а не для реконструкції виробництва. Українські товари були неконкурентоспроможними, переважала інтервенція іноземних. Зберігався диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, в 1999 р. коефіцієнт становив 5,96.

Соціальне становище характеризували заборгованість із заробітної плати, пенсій та інших видів соціальної допомоги, зменшення доходів населення, поглиблення соціального та майнового розшарування. У 1999 р. 80% населення перебувало за межею бідності. Чисельність трудових ресурсів за 1991–1997 рр. досягла найвищого рівня – 30,1 млн. осіб. Однак чисельність зайнятих у всіх сферах економічної діяльності зменшилася. За офіційними даними, рівень безробіття населення

(за методологією Міжнародної організації праці) становив 11%, хоча кількість зареєстрованих безробітних коливалася у межах 0,4–4,2%. Чисельність безробітних у 1999 р. оцінюється у понад 2 млн. осіб, ще 7 млн. працювали за кордоном. Заробітна плата становила менш ніж 50 дол. За індексом людського розвитку Україна перемістилася з 54-го місця у світі в 1994 р. на 102-ге у 1999 р.

Загрозу для господарства України становила тіньова економіка. Втрати Державного бюджету України від «тінізації» економіки дорівнювали щороку 12–15 млрд. грн. За іншими даними, обсяги досягали 60% ВВП. Її причинами були: а) самозбереження за умов тотального податкового пресингу; б) криміналізація економіки, незаконне виготовлення та реалізація товарів, розкрадання матеріальних цінностей, рекет, наркобізнес тощо.

Негативним чинником був великий зовнішній борг. Упродовж 1994–1999 рр. він збільшився втричі, дорівнюючи 12,5 млрд. дол.

Змінювався склад Кабінету Міністрів. У червні 1995 р. головою уряду призначено Євгена Марчука, в травні 1996 р. його замінив Петро Лазаренко, впродовж липня 1997 р. – жовтня 1999 р. очолював Валерій Пустовойтенко. Економічна політика парламенту була автономною від політики уряду, відособлену політику проводив НБУ, орієнтуючись на вимоги МВФ. Отже, існувала різновекторність економічних поглядів і політики.

Економіка отримала назву «бюрократичний капіталізм», коли бюрократія визначає темпи, пропорції, якість створення і відтворення приватного капіталу. Стало зрозуміло, що неоліберальна модель не забезпечить вихід з кризи та економічне зростання. Неперспективною виявилася *політика так званої наздоганяючої модернізації*. Залишалася загроза, що Україна опиниться за межами економічного та соціального прогресу.

15.2. Стабілізація ринкової економіки України (2000–2008 рр.)

На початку другого тисячоліття в Україні утверджується якісно нова економічна ситуація в результаті поєднання політики системних реформ і економічного зростання з активною соціальною політикою.

Економічна стратегія реформування була визначена в 2000 р. у Посланні Президента Л. Кучми «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 рр.». На її основі розроблена урядова програма за назвою «Реформи заради добробуту».

Пріоритетами стратегії розвитку української економіки були: утвердження механізмів остаточної стабілізації та пришвидшеного зростання економіки, інноваційний шлях розвитку, грошова приватизація, реформування паливно-енергетичного комплексу, подолання кризових явищ в АПК і утвердження в перспективі високоефективного експортоспроможного сільського господарства, перебудова соціальної сфери. Економічна політика визначалася як спокійний лібералізм і виважене державництво («лібералізму – скільки можливо, держави – скільки необхідно»). Почався перехід до інституціональної моделі ринкових перетворень. Трансформація

економіки України обґрунтовувалася на основі ендогенної моделі розвитку, зорієнтованої на реалізацію інноваційної стратегії.

Було виокремлено дві фази реалізації зазначеної політики: за 2000–2002 рр. забезпечити зростання ВВП на 1–4%, сформувати критичну масу ринкових відносин, завершити переважно перехідний етап трансформації української економіки; впродовж 2003–2004 рр. щорічне зростання ВВП мало становити в середньому 6,5%, економічне зростання повинно відбуватися на власній відтворювальній (інвестиційній) базі та достатній ринковій основі. Політика економічного зростання забезпечувалася посиленням дієздатності держави та проведенням адміністративної реформи.

Стратегічні пріоритети економічного розвитку України передбачали створення передумов набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі, забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальну переорієнтацію економічної політики. Впродовж 2002–2004 рр. необхідно було зміцнити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, створити умови для нагромадження інвестиційних ресурсів, розширити внутрішній попит і на цій основі досягти стабілізації та сталого зростання. У подальшому передбачалися комплексна модернізація підприємств, утвердження структурно-інноваційної моделі розвитку та формування базових засад соціально орієнтованого ринкового господарства, переосмислення ролі держави в напрямі активізації її регулюючої функції, ухвалення концепції розвитку сфер і галузей національної економіки. У сфері приватизації – забезпечити стабільність процесу та привабливість для інвесторів, продаж за гроші контрольних пакетів стратегічних підприємств, отримання коштів від приватизації на суму 1 млрд. дол. США щорічно, публічність та прозорість продажу, не допускаючи тінізації процесу.

Визначальним документом для розвитку *аграрної економіки* був Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (грудень 1999 р.). Передбачалося до квітня 2000 р. реорганізувати КСП на приватні структури, розширити значення оренди в землекористуванні, надати можливість вилучення земельних ділянок на місцевості, в тому числі їх приєднання до особистих селянських господарств, одночасно зберегти цілісність земельних і майнових комплексів агропідприємств.

У жовтні 2001 р. ухвалено новий Земельний кодекс України, що остаточно закріпив право приватної власності громадян на землю, формування ринку землі. Вводився перехідний період для формування нормативно-правової бази, заборонявся до 2005 р. продаж сільськогосподарських угідь, що використовують для товарного господарювання. Аграрна політика, спрямована на підтримку сільськогосподарського виробництва за рахунок бюджетних коштів, була переорієнтована на створення сприятливих економічних умов для функціонування та розвитку шляхом оподаткування, встановлення дотацій до цін, фінансування державних програм, часткової компенсації ставки за кредити комерційних банків, фінансової підтримки покупців техніки.

2000 р. був переломним у макроекономічній динаміці: обсяги ВВП збільшилися на 5,9%, промислового виробництва – 13,2, сільськогосподарського – 9,8, інвестицій в основний капітал – 14,4, експорт товарів і послуг – 18,8, імпорт – на 16,6%. Залучено 750 млн. дол. США прямих інвестицій. Однак темпи зростання

ВВП були нижчими серед країн СНД. У Росії вони становили 8%, Таджикистані – 8,3, Казахстані – 10,5, Азербайджані – 11,4%.

Поліпшилося фінансове становище підприємств. Бартеризація зменшилася, частка розрахунків у грошовій формі зростає до 60%. Частка збиткових підприємств зменшилася до 48%. Приріст роздрібного товарообороту становив 6,9%. Частка вітчизняних товарів у загальному обсязі реалізації споживчих товарів дорівнювала 75%. Однак інноваційно активні підприємства становили лише до 8% від загальної кількості, тоді як у розвинутих країнах нормою вважається 60–80%. Внутрішні витрати на НДДКР в Україні коливалися в межах 1,19–1,37% від ВВП, або 9,6 дол. на особу, що в понад 50 разів менше, ніж у розвинутих країнах.

Поліпшився стан державних фінансів. Реальні надходження до Державного бюджету України збільшилися на 38,9%. Профіцит дорівнював 0,969 млрд. грн. Країна виконала зобов'язання з обслуговування і погашення зовнішнього боргу без залучення зовнішнього фінансування. Банківська система почала орієнтуватися на обслуговування реального сектору економіки. Кредити комерційних банків збільшилися на 62%.

Упродовж 2000–2004 рр. відбувалося подальше економічне зростання, про що свідчить динаміка економічних показників (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

Динаміка економічних показників, % до попереднього року

Показники	Рік				
	2000	2001	2002	2003	2004
Валовий внутрішній продукт, у т. ч. на особу	105,9 106,7	109,2 111,1	105,2 106,3	109,6 110,5	112,1 112,9
Основні засоби	101	102,4	101,1	103,3	104,2
Продукція промисловості	113,2	114,2	107	115,8	112,5
Продукція сільського господарства	109,8	110,2	101,2	89	119,7
Інвестиції в основний капітал	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0
Роздрібний товарооборот	108,1	113,7	115	120,5	121,9
Доходи населення	131,2	122,7	117,1	116,5	127,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – С. 28.

Слід зауважити, що темпи економічного розвитку були вищими, ніж у країнах Європейського Союзу, але недостатніми для подолання економічної кризи. Більшість промислових підприємств працювала на експорт. У середньому в 2001–2004 рр. частка експорту товарів і послуг у ВВП становила понад 50% (для порівняння: у Франції, Польщі – 20, у США і Японії – 10%).

Зберігалася позитивна інвестиційна динаміка. Темпи зростання інвестицій перевищували темпи зростання ВВП. У 2004 р. фактично було перевищено рівень 1991 р. на 20,8%. Переважали власні кошти підприємств, на які припадало понад 60%. У технологічній структурі інвестицій збільшилися кошти в основний капітал (обладнання, устаткування), втричі – на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Реалізація *третьої державної програми приватизації* зумовила зміни у структурі суб'єктів господарювання за організаційно-правовими нормами. Впродовж 2000–2004 рр. форму власності змінили понад 26 тис. об'єктів державної та комунальної власності, їх частка в єдиному державному реєстрі підприємств і організацій зменшилася до 11%. Проте вони створювали близько 30% ВВП. Організовано понад 30 державних акціонерних і холдингових компаній, у статутні фонди яких передано 297 державних пакетів акцій та майно на суму 9 млрд. грн. Загалом у власності держави в 2004 р. було 1590 пакетів акцій ВАТ і 193 частки у статутних фондах ТзОВ і ЗАТ. Проте державна програма приватизації виконана не була. Динаміка надходжень коштів від приватизації щодо завдань зменшувалася – 37,7–10,3%. *Розвивався корпоративний сектор національної економіки*: зареєстровано 33,3 тис. акціонерних товариств і 261 тис. товариств з обмеженою відповідальністю (ТзОВ).

Сформувався малий бізнес як самостійний і самодостатній сектор. Він охоплював понад 254 тис. малих підприємств, майже 1,5 млн. підприємців, 43 тис. фермерських господарств. У сфері малого бізнесу на початок 2005 р. було зайнято 4,4 млн. осіб (без фермерів), або понад 15% населення у працездатному віці. Частка малих підприємств в економіці загалом залишалася на рівні 7–8%, у промисловості – 3,3, у загальних обсягах виробництва становила лише 7%. Капітал спрямовувався переважно в торгово-посередницьку сферу.

Розширилася система інститутів підтримки підприємництва. Розвивалася мережа бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інформаційно-консультативних установ, інвестиційні та інноваційні фонди, кредитні спілки, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва.

Галузева структура промисловості залишалася деструктивною. В обробній промисловості домінували енергомісткі виробництва сировинного характеру, частка високотехнологічних виробництв становила лише 3,9% в 2004 р. Позитивним моментом було збільшення випуску продукції кінцевого виробництва. В 2004 р. налічувалося 53 497 підприємств, з них в обробній промисловості – 49548. Продукція та послуги цих підприємств належать до більш ніж 70 промислових підгалузей.

В *аграрній економіці* відновлено кількісне економічне зростання, відбулися якісні зрушення. За станом на 1 січня 2005 р. на базі 10771 КСП створено нову організаційно-правову структуру сільськогосподарського виробництва, яку представляли фермерські господарства – 72,6%, господарські товариства – 14, приватні підприємства – 6,9, виробничі кооперативи – 2,9, державні – 0,7, інші – 2,9%. Проте у валовій продукції сільського господарства в 2004 р. частка фермерських господарств дорівнювала лише 3,9%, підприємств – майже 36 (хоча вони користувалися 5,17% сільгоспугідь), господарств населення, які володіли 11,2% сільгоспугідь, – 60,2%. Майже 60% селян не змогли організувати приватне підприємництво, здавали землю в оренду.

Важливою складовою аграрної реформи було формування аграрного ринку. Його інфраструктура охопила біржі, гуртові ринки, агроторгові дома, брокерські контори, обслуговуючі кооперативи. Лише в 2002 р. іноземні інвестиції збільшилися на 40%. Бартерні операції зменшилися до 4%. Зросла купівля сільськогосподарської

техніки. Частка вітчизняних продуктів на ринку збільшилася з 50% у 1996 р. до 95% у 2002 р.

Виробництво сільськогосподарської продукції збільшувалося повільно, відповідно до рівня 1990 р. становило 53,5% у 2000 р. і 63,4% у 2004 р. Зменшення частки сільського господарства у виробництві ВДВ відбувалося в умовах зростання його частки у структурі зайнятості (з 20,1% у 1990 р. до 26,5% у 2000 р.), що свідчило про зниження ефективності. Лише впродовж 2003–2004 рр. відбулося зменшення чисельності зайнятих до 19,7% від усіх зайнятих у національному господарстві. Аграрна політика оцінювалася як обтяжлива для національної економіки, що не збалансовує інтересів споживачів і виробників. Вона посідала 102 місце у світі в рейтингу країн за якістю аграрної політики.

Продовжувався процес формування бюджетної системи на основі Бюджетного кодексу України (2002 р.). У 2004 р. доходи Зведеного бюджету України становили 90592,9 млрд. грн. У їх структурі домінували податкові надходження – 69,7%, у тому числі на прибуток підприємств – 17,8, з доходів фізичних осіб – 14,58%. Лише в 2000 і 2002 р. зведений бюджет зводився з профіцитом. Упродовж 2003–2004 рр. дефіцит збільшився з 0,2 до 3,4% щодо ВВП. Структура видаткової частини набула соціальної спрямованості. Видатки на соціально-культурні заходи в 2004 р. становили 57,2%.

Проводилася виважена валютно-курсова та грошово-кредитна політика. Стабілізувалася національна валюта, зросла до неї довіра населення та підприємців. Рівень доларизації ВВП зменшився до 19%. Підвищилася фінансова стабільність, конкурентоспроможність банківської системи. Середня відсоткова ставка в національній валюті зменшилася з 27,4 до 14%. Обсяги довгострокового кредитування збільшилися на 88%, кредити в інвестиційну діяльність – на 84, інвестиції в капітал банків – на 40%. Зросли національні заощадження в 1,5 разу, грошові заощадження в банківській системі подвоїлися.

Важливим підсумком стало суттєве підвищення соціальної спрямованості економічного зростання. Приріст реальних доходів у 2002 р. досяг 19%, реальна зарплата збільшилася на 19%, частка оплати праці у ВВП досягла 43,7%. Роздрібний товарооборот зріс на 17%. Реальні доходи та реальна заробітна плата зростали щороку відповідно до 9 і 19%. Заборгованість у виплаті зарплати зменшилася на 30%. Збільшилася кількість зайнятих, рівень безробіття населення зменшився до 8,6% у 2004 р., зареєстрованого безробіття – до 3,5 (за методологію МОП зменшився до 4,2%). На 46,5% збільшився середній рівень пенсій, а частка оплати праці у ВВП – на 43.

У 2005 р. розпочалося чергове реформування економіки, змістом якого була реалізація Програми Президента України В. Ющенка *«Десять кроків назустріч людям»*. Програма передбачала проведення політики подолання бідності, реформування системи соціального захисту через посилення цільової спрямованості соціальних програм і пенсійної системи, створення нових і збереження діючих ефективних робочих місць, перетворення бюджету в інструмент обслуговування інтересів усього суспільства, проведення регуляторної політики, яка б мала встановити єдині «правила гри» підприємницької діяльності, забезпечення ефективно-

го використання державного майна, розв'язання проблем депресивних територій, формування конкурентного на внутрішньому та зовнішньому ринках виробничого потенціалу, проведення інвестиційно-інноваційної політики та становлення інформаційного суспільства, забезпечення енергетичної національної безпеки, утвердження конкурентоспроможного сільського господарства та продовольчої безпеки, прозорої податкової системи. Уряд визначався як політичний орган, що несе політичну відповідальність за вироблення та реалізацію державної економічної політики.

21 грудня 2005 р. Рада міністрів ЄС офіційно визнала Україну країною з ринковою економікою. 17 лютого 2006 р. це зробило Міністерство торгівлі США.

Уряд України (2006–2007 рр.) проголосив необхідність напрацювання стратегічних основ нової економічної політики, переходу від політики стабілізації до політики зростання.

Стратегічною метою уряду була системна модернізація економіки, забезпечення високих темпів економічного зростання та соціальної спрямованості розвитку країни. Пріоритетами державної політики на наступні 5 років стали демократична держава, громадянське суспільство і соціально орієнтована економіка. Серед основних завдань необхідно виділити: формування розвинутої та ефективної фінансової системи, створення механізмів надійного захисту усіх форм власності, забезпечення гарантій її недоторканності, утвердження ефективних та прозорих механізмів корпоративних відносин, боротьба з корупцією та тіньовою економікою, розробка стратегії соціального розвитку України.

Соціально-економічний розвиток України в 2005–2007 рр. демонструє продовження відносної економічної стабілізації. Основні показники розвитку економіки України характеризують дані табл. 15.2.

Таблиця 15.2

Динаміка економічних показників, % до попереднього року

Показники	Рік				
	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт, у т. ч. на особу	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1
	112,9	103,5	108,1	108,6	102,6
Основні засоби	104,2	103,8	105,0	106,1	105,1
Продукція промисловості	112,5	103,1	106,2	1110,2	96,9
Продукція сільського господарства	119,7	100,1	102,5	93,5	117,1
Інвестиції в основний капітал	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4
Роздрібний товарооборот	121,9	123,4	126,4	129,5	117,3
Доходи населення	127,2	139,1	123,8	132,0	137,4

Джерело: Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – С. 28.

У 2008 р. темпи економічного зростання порівняно з 2004 р. дещо уповільнилися, але залишалися стабільними. Спад спостерігався лише у сільському господарстві в 2007 р. Рівень безробіття поступово зменшувався: 8,6% у 2004 р. і 6,4% у 2008 р.

Економічна програма уряду Ю. Тимошенко, затверджена в грудні 2007 р., мала назву «Український прорив: для людей, а не політиків». Незважаючи на те, що проєкт програми був схвалений не лише президією НАН України, а й у ході обговорення 15 січня 2008 р. представниками всеукраїнських та регіональних громадських організацій, однак не мав підтримки серед більшості парламентарів. На їх думку, програмі бракувало конкретності та хронологічної визначності. За таких обставин Кабінет Міністрів України визначив по п'ять пріоритетів для кожного міністерства та виніс їх на всенародне обговорення. На початку 2008 р. уряд повертається до питань приватизації та реприватизації майна великих підприємств, виконання новими власниками своїх інвестиційних та соціальних зобов'язань.

У першому півріччі 2008 р. Україна ще демонструвала високі темпи зростання на фондових ринках. Спекулятивний капітал, який шукав стабільні ринки з найвищими прибутками, під впливом світової кризи вважав українську економіку привабливою (запозичено 24,3 млрд. дол. США середньо- та довгострокових кредитів). Обсяг валового зовнішнього боргу України становив наприкінці першого півріччя 2008 р. 59,9% ВВП, або 100 млрд. дол., з них 85% – це заборгованість приватного сектору. Зростання рівня доларизації економіки України, за різними оцінками, досягало 27–40% ВВП. Ознакою української економіки є її відкритість: високий показник частки експорту у ВВП (у 2005 р. – 53%, 2007 р. – 45%), низький ступінь диверсифікації, залежність від імпорту, що заміщує дефіцит внутрішнього виробництва і у передкризові роки становив 48–50% від обсягів внутрішнього виробництва для споживання і економічного розвитку. Експорт був локомотивом розвитку економіки, але не відбулося ні технологічного оновлення економіки, ні диверсифікації господарства. Центральний банк України у 2000-х рр. утримував сприятливий для експорту занижений курс гривні, здійснив ревальвацію її номінального курсу в 2005 і 2008 р. Це призвело до зростання інфляції, яка в 2007 р. досягла 16%. Зростання експорту, залучення інвестицій, девальвація долара продовжувалися в Україні по III квартал 2008 р. На цей момент сформувалися негативні чинники для економіки України, які призвели до девальвації гривні (у першому півріччі – до 7,7 грн. за долар США). З липня 2008 р. спостерігалися: різке зміцнення долара і девальвація євро, загострення конкуренції і зменшення попиту на українські товари в ЄС через економічний спад, різке зменшення світових цін на продукцію українського експорту, вплив прямих іноземних інвестицій з товарних ринків (нафтового, металургійного), що обвалювали ціни. Темпи зростання банківського кредитування в Україні були втричі вищими від темпів зростання ВВП у фактичних цінах. Проте кредитні кошти майже не вкладали в організацію та розвиток національного виробництва, вони були спрямовані на придбання імпортованої продукції. Крім названих короткострокових чинників, існували стратегічні – наслідки системної кризи, в якій Україна перебуває з 1991 р. Отже, серед економічних причин кризи визначальними були економічна несамодостатність і недиверсифікованість економіки, її залежність від експорту та імпорту, валютно-курсового регулювання.

Восени 2008 р. фінансово-економічна криза в Україні заявила про себе шляхом зниження певних макроекономічних показників, повідомленнями про погіршення фінансового стану кількох великих комерційних банків. Довіра населення до

банківської системи суттєво знизилася. Почалося дострокове зняття депозитів, що було обмежено Нацбанком і припинено лише в березні 2009 р., як і кредитування реального сектору економіки. За станом на 1 жовтня 2008 р. населення забрало з банків 6,2 млрд. грн. За даними Державного комітету статистики офіційний курс національної валюти України – гривні знизився на 52% у 2008 р. Зниження обсягів експорту призвело до кризи всієї економіки, зменшувало валютні надходження й імпорт, погіршило кредитоспроможність дебіторів за іноземними інвестиціями. На кінець 2008 р. тіньовий сектор економіки, за оцінками фахівців, давав 31% ВВП, що стало найвищим показником за період з 2001 р.

В українській економічній науці у 90-х рр. ХХ ст. під впливом політичних та ідеологічних факторів відбулася зміна парадигми. Почалося нове переосмислення історії світової та вітчизняної економічної думки як базової передумови теоретико-методологічного осучаснення економічної науки в Україні, активізувалася роль академічної науки, роль координатора наукових досліджень у 90-ті рр. ХХ ст. традиційно виконував Інститут економіки НАНУ (ІЕ НАНУ), з 1997 р. – Інститут економіки та прогнозування НАНУ.

Розвиток теоретичної економічної науки визначають такі основні напрями:

- перегляд теоретико-методологічних засад радянської економічної науки, відновлення у вітчизняній економічній літературі справжньої картини складної історичної еволюції наукової економічної думки, участі в цьому процесі українських економістів. Сучасна оцінка багатой економічної спадщини видатних українських учених минулого: М. Тугана-Барановського, Є. Слуцького, М. Бунге, М. Зібера та інших, перевидання їхніх праць, поживавлення зв'язків із представниками західної та російської науки, вченими з української діаспори;
- відродження економічної теорії у загальноприйнятому її розумінні як теорії регульованої ринкової економіки, з'ясування проблем її методології, змісту, структури. Перегляд ідеологічних і теоретико-методологічних засад економічної науки та економічної політики в Україні, створення сучасних курсів з економічної теорії та їх впровадження у систему вищої економічної освіти;
- аналіз ступеня придатності сучасних західних економічних теорій і моделей розвитку до умов вітчизняної перехідної економіки. Обґрунтування неефективності прямого запозичення західних моделей економічного розвитку без урахування «місця й часу» їх виникнення, застосування та подальшої еволюції, пояснення негативних наслідків такого запозичення, що спровокувало перманентно наростаючий кризовий стан української економіки. Саме завдяки такому аналізу більша перевага почала надаватися теоретичним концепціям регульованої, соціально орієнтованої ринкової економіки, які сформувалися на базі сучасного неокласичного синтезу в процесі його інституціоналізації;
- розробка принципово нової концепції соціально-економічного розвитку України в умовах кардинальних трансформаційних суспільних зрушень, що охоплює системне моделювання процесів економічного розвитку, теоретико-методологічне забезпечення аналізу та прогнозування макроекономічних процесів у перехідній економіці, програм її ринкової трансформації, дослідження принципів цивілізаційного підходу до аналізу проблем реформування перехідної економіки, поєднання

завдань індустріального та постіндустріального типів суспільств, проблем структурної перебудови та інвестиційної політики, інноваційної сфери і створення в Україні нового технологічного укладу, регіональної політики та державної промислової політики, ринкової трансформації аграрного сектору економіки, економіко-правовий напрям і підготовку законодавчих актів для сфери господарської діяльності на всіх її рівнях дослідження. Створено банк економічних показників системи національних рахунків.

Провідну роль у формуванні в Україні сучасного економічного світогляду та оновленні теоретико-методологічних підходів в економічних дослідженнях, виході української економічної думки на рівень світових теоретико-методологічних досягнень мають праці В. Геєця, А. Чухна, В. Бодрова, С. Білої, А. Гальчинського, С. Єрохіна, І. Лукінова, В. Мамутова, В. Мунтіяна, О. Онищенко та багатьох українських науковців, які працюють у науково-дослідних установах державних та управлінських структур, державних і недержавних вищих навчальних закладах.

Однак в Україні в умовах економічної кризи існує дисбаланс між науковою думкою та економічною політикою, наукові розробки не достатньо враховуються у практичних діях урядів.

15.3. Україна: сучасний стан економічного розвитку та його перспективи

Період 2008–2010 рр. характеризується як *кризовий* у розвитку національної економіки. Десятирічна тенденція економічного зростання, що тривала неперервно, хоч і з різною динамікою макроекономічних показників, закінчилася. Перед урядом постало завдання стабілізації економіки та виведення її з кризи, що охопила практично всі її галузі. Складність державного менеджменту цього періоду полягає в тому, що економічна криза, яка почала динамічно проявляти себе в економіці країни в кінці 2008 р., з одного боку, мала зовнішнє походження – вона була частиною всезагального глобального шоку, що охопив світ, а з іншого – посилювалася внутрішніми, переважно політичними причинами – політична еліта країни виявилася неспроможною виробити єдину і цілісну стратегію економічної політики.

Загострилася проблема переходу до нової ефективної моделі економічного розвитку, посилення ролі України в сучасному глобальному світі.

Песимістичні прогнози щодо перспектив української економіки в 2010–2011 рр. не справдилися. За цей час здійснено низку важливих перетворень, які мали б закласти підвалини зміни моделі розвитку. Економіка України демонструвала відновлення соціально-економічної динаміки. Темпи зростання ВВП у 2010 р. становили 4,1%, у 2011 р. – 5,2%, промисловості відповідно 11,2% і 7,6%, рівень безробіття знизився з 8,1% до 7,9%. Післякризове зростання виробництва в українській економіці 2010 р. відбувалося значною мірою завдяки експортоорієнтованим галузям, для яких чинник зовнішнього попиту є одним з провідних. Саме ці галузі промисловості, що найбільше постраждали від кризи, започаткували економічне піднесення. В 2011 р. економічне зростання забезпечувалося передусім виробничими галузями

економіки. Однак у 2012 р. темпи зростання ВВП становили лише 0,2%, промисловості – -1,8%. Приріст формувався насамперед сферами транспорту й торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро-2012, а також задоволенням платоспроможного попиту населення внаслідок зростання доходів.

У 2013 р. порівняно з попереднім роком від'ємні показники характеризують ВВП (-1,3%), переробну промисловість (-7,1%), будівництво (-14,5%), експорт й імпорт. За методологією МОП рівень безробіття у 2013 р. серед населення працездатного віку становив 7,6%. Майже за нульового зростання доходів зведеного бюджету (на 0,1%) та за одночасного зростання податків (на 7,7%) дефіцит бюджету зріс більше, ніж удвічі, порівняно з аналогічним періодом минулого року. За станом на 1.01.2013 р. державний та гарантований державою борг України дорівнював 515,5 млрд. грн., з них 60% становить зовнішній борг. Погіршилися показники зовнішньої стійкості економіки України за 9 місяців 2013 р.: відношення резервів до грошової маси знизилася до 19,9% (за 9 місяців 2012 р. – 35,5%). Така тенденція засвідчила обмеження можливостей НБУ здійснювати заходи з підтримки курсу національної валюти і подальше зменшення валютних резервів, яке чинитиме додатковий тиск на курс гривні.

Таким чином, у період 2010–2013 рр. українська економіка демонструвала довгострокову рецесію. Її динаміка дедалі більше відстає від світових тенденцій і темпів економічного зростання, які демонструють економіки розвинутих країн (табл. 15.3).

Таблиця 15.3

Місце України у світовій економіці (за обсягом ВВП, млрд. дол.)

Рік	Обсяг світового ВВП	Обсяг ВВП України	Частка України у світовому ВВП, %
2008	62 308	179	0,29
2011	71 423	163	0,23
2014 (прогнозне значення)	77 609	143	0,18

Джерело: Україна – 2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. – К. : Центр Разумкова, 2014. – С. 22.

Як видно з табл. 15.3, обсяг ВВП України в обсязі світового ВВП у 2014 р. (прогнозне значення) порівняно з 2008 р. скоротився на 36 млрд. дол., а його частка – на 0,11%.

Упродовж останнього десятиріччя характерними ознаками української економіки залишаються залежність від зовнішніх джерел енергії та сировини, низька конкурентоспроможність і продуктивність, висока енергозатратність та слабка диверсифікованість. Політична та соціально-економічна нестабільність кінця 2013 – початку 2014 р. зумовила ухвалення Верховною Радою України 27 березня 2014 р. Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні». Прийняття даного закону зумовлене необхідністю збільшення надходжень до бюджету та удосконалення окремих положень Податкового кодексу України, а також потребою реалізації заходів щодо економічно-

го та раціонального використання державних коштів, недопущення втрат бюджету та забезпечення соціальної підтримки громадян, виходячи з фінансових можливостей держави.

Упродовж 2010–2013 рр. відбувалося подальше «консервування» застарілої структури української економіки, посилення корупційних дій та державного втручання в економіку, що призвело до розчарування суспільства у правильності обраного шляху розвитку. У період з листопада 2013 р. до лютого 2014 р. в Україні відбулася Революція гідності, викликана відходом політичного керівництва країни від законодавчо закріпленого курсу на європейську інтеграцію. Однією з головних причин громадянського спротиву стала надмірна концентрація влади в руках президента В. Януковича та його оточення. 22 лютого Верховна Рада України підтримала Постанову «Про самоусунення Президента України від виконання конституційних повноважень та призначення позачергових виборів Президента України». 25 травня 2014 р. відбулися позачергові вибори Президента України, за результатами яких ним став позафракційний народний депутат Петро Порошенко.

Знаковою подією вересня 2014 р. була ратифікація Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом, за яку проголосували 355 депутатів Верховної Ради та 535 депутатів Європарламенту. З 1 листопада 2014 р. вступило в силу тимчасове застосування Угоди про Асоціацію в розрізі договорів про безпеку, юстицію, боротьбу проти шахрайства, гармонізацію стандартів тощо, окрім розділу, який стосується Зони вільної торгівлі (його підписання відкладено до 1 січня 2016 р.). Для України важливим є те, що ЄС продовжив для неї режим автономних преференцій, які передбачають відміну мита на українські товари в країнах ЄС, натомість для Євросоюзу зберігаються старі митні правила.

У листопаді 2014 р. Верховною Радою України VIII скликання була парафрована Угода про коаліцію п'яти депутатських фракцій («Блок Петра Порошенка», «Народний фронт», Радикальна партія Олега Ляшка, Об'єднання «Самопоміч» та Всеукраїнське об'єднання «Батьківщина») «Європейська Україна». Зазначено проведення протягом 2015–2018 рр. структурних реформ та законодавчого встановлення більш сприятливих порівняно з іншими країнами умов для високотехнологічного, інтелектуально-місткого бізнесу та нових виробництв шляхом запровадження конкурентних переваг інституційної, регуляторної, фінансової, інфраструктурної, освітньої політики для створення високопродуктивних робочих місць, підвищення оплати праці, виробництва конкурентоздатної продукції та нарощування експорту. В коаліційну угоду закладено нові «правила гри», за якими «закритість» і «кулуарщину» замінять «прозорість» та «відкритість».

Внутрішні політичні та економічні потрясіння, анексія Криму та військові дії на Донбасі прискорили зниження ВВП, призвели до скорочення обсягів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій та поглибили існуючі диспропорції в українській економіці. Зупинка промислових потужностей Луганської та Донецької областей, втрата російських ринків збуту, залежність країни від імпортних енергоносіїв та відсутність джерел компенсації втрати російського газу змушує підприємців переходити до режиму жорсткої економії, що значним чином негативно позначається на обсягах виробництва, призводить

до зменшення бюджетних та валютних надходжень. Додатковим чинником гальмування економічного розвитку України є вплив інвестиційних капіталів через відсутність гарантій безпеки для зовнішнього інвестора. Країна поповнила склад інвестиційних аутсайдерів, що в найближчі роки справлятиме негативний вплив на її економічне відновлення. Стимування інвестиційного розширення фактично означає неможливість економічного прискорення.

Невід'ємною складовою кризових явищ 2013–2014 рр. є доволі значне знецінення вартості національної валюти, що зумовило велику втрату валютних резервів країни. Водночас це призвело до втрати довіри з боку населення і бізнесу до центрального банку та масового відпливу депозитів, яке у першому півріччі 2014 р. становило 39 млрд. грн. Неспроможність НБУ здійснювати виважену валютну політику, значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків найближчим часом не призведуть до суттєвого зниження процентних ставок кредитування та доступності отримання кредитів для малого та середнього бізнесу. За таких умов значні курсові коливання чинять вкрай негативний вплив на динаміку макроекономічних показників. «Девальваційні шоки» гальмують проведення результативної антиінфляційної політики. За оцінками Держкомстату України, індекс споживчих цін у 2014 р. становив 124,9% (у 2013 р. – 100,5%).

Поширення кризових явищ в економіці України чинить негативний вплив на рівень добробуту населення. У січні-листопаді 2014 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати, за даними Держкомстату, становив 3480 грн. Незважаючи на те, що вона зросла порівняно з 2013 р. на 108 грн. (106%), це не компенсує майже 125% зростання цін на споживчі товари та послуги і засвідчує реальне зменшення доходів населення. На ринку праці спостерігається зростання рівня безробіття населення працездатного віку, який за методологією МОП у 2014 р. становив 9,3% економічно активного населення, що на 2% більше, ніж у 2013 р. Знижує життєвий рівень населення й адміністративне підвищення житлово-комунальних тарифів.

Короткострокові позитивні ефекти у міжнародній торгівлі, які були досягнуті в результаті девальвації гривні, нівелюються падінням експорту підприємств, які розташовані на територіях ведення військових операцій, та взаємними санкціями Росії та України. Ускладнення експорту українських товарів на російський ринок (який формував близько 20% експорту загалом) вимагає від вітчизняних підприємств їх переорієнтації на інші ринки збуту. Зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС дозволить Україні певною мірою розширити обсяги експорту та компенсувати збитки від втрати ринку країни-агресора. Посилення політичних ризиків та значні видатки на проведення військових дій на Сході країни ускладнюють ситуацію щодо бюджетних надходжень на тлі зниження обсягів національного виробництва.

Кризові явища 2013–2014 рр. фактично є поновленням кризових шоків 2008–2009 рр. Нинішній економічний спад в Україні не лише пов'язаний з агресією Росії, а й недолугою економічною політикою влади попередніх років.

Перспективи економічного розвитку України. Модель зростання української економіки докризового періоду позбавлена як середньо-, так і довгострокової перспективи. Дієвим інструментом економічної політики держави повинно стати посилення інвестиційного сприяння. Саме приплив прямих іноземних інвестицій дозволить відновити економічне зростання та підвищити добробут населення. Українська практика засвідчує, що тенденція до негативних значень сумарного показника салдо рахунка поточних операцій та прямих іноземних інвестицій слугує чітким сигналом для посилення ризиків економічного спаду в найближчій перспективі. Покращити позиції України на світовому ринку та суттєво знизити ризики девальваційних шоків можливо за умови збільшення обсягу виробництва конкурентних товарів з високою доданою вартістю. Зростання грошових переказів українських громадян з-за кордону у 2012–2013 рр. суттєво перевищили обсяги прямих іноземних інвестицій. Збереження цієї тенденції могло б стати вагомим чинником валютних надходжень. Однак заходи НБУ, які стосуються примусової конвертації валютних переказів у гривневі еквіваленти, запроваджені з середини 2014 р., є стримуючим чинником даних валютних потоків.

Стратегія соціально-економічного розвитку України на віддалену перспективу знайшла відображення в програмі Президента України, яка оприлюднена 25 вересня 2014 р. Вона передбачає проведення близько 60 реформ та реалізацію програм, які мають торкнутися політичних, економічних та соціальних інституцій. Перспективами економічного розвитку, які окреслені в «Стратегії-2020», є: реформування системи національної безпеки та оборони; подолання корупції, проведення судової реформи та реформи правоохоронних органів, здійснення децентралізації та дерегуляції тощо. Реалізація окреслених завдань передбачає органічну єдність зусиль влади, бізнесу та громадянського суспільства. Влада повинна забезпечити ефективне проведення реформ. Роль бізнесу полягає у підтримці та розвитку бізнес-середовища, сплаті податків у повному обсязі, інвестуванні коштів в економіку країни, дотриманні чесної конкуренції та соціальної відповідальності. Громадянське суспільство зобов'язане контролювати владу, сумлінно виконувати свої професійні обов'язки, дотримуватись принципів чесності та гідності. Усі ці складові в їх поєднанні здатні забезпечити вступ України до ЄС, досягнення європейських стандартів життя та гідного місця нашої держави в світі.

Навчальний тренінг

Основні поняття: транзитологія, вашингтонський консенсус, масова лібералізація економіки, відновлювальне зростання, гривня, «фальсифікований (карикатурний монетаризм)». «бюрократичний капіталізм», «політика наздоганяючої модернізації», Революція гідності, коаліційна угода, угода про асоціацію «Україна-ЄС», громадянське суспільство, соціальна відповідальність, «Стратегія–2020».

Контрольні запитання і завдання

1. Простежте, як змінювалися стратегія та тактика державного управління економікою в умовах трансформаційних реформ.
2. Визначте основний зміст економічних реформ та їх результативність відповідно до основних етапів розвитку української економіки.
3. У чому полягає зміст економічної стратегії реформування української економіки у період 2000–2004 рр.?
4. Як вплинула світова економічна криза 2008–2010 рр. на економіку України?
5. Якими є основні причини, що зумовили настання Революції гідності в Україні?
6. Окресліть основні завдання Угоди про коаліцію «Європейська Україна», які визначені низкою фракцій Верховною Радою України VIII скликання.
7. Проаналізуйте сучасний стан та визначте перспективи соціально-економічного розвитку України до 2020 р.

Навчальні завдання для самостійної роботи

1. Проведіть порівняльний аналіз світової економічної кризи 2008–2010 рр. та економічної кризи в Україні.
2. Здійсніть порівняльний аналіз макроекономічних зрушень, які відбувалися в українській економіці упродовж 2008–2014 рр., із загальносвітовими тенденціями.
3. Охарактеризуйте етапи підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та її значення.

Першоджерела

1. Статистичні збірники України. Зведено-статистичний аналіз [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ1_u.htm.
2. «Стратегія реформ–2020»: мета реформ – членство в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/31289.html>.
3. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>
4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/shorichne-poslannya-prezidenta-ukrayini-do-verhovnoyi-radi-u-35412>.

Рекомендована література

1. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 96 с.
2. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності : аналіт. доп. / Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В., Павлюк А. П. [та ін.]. – К. : НІСД, 2013.

5. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації : аналіт. доп. / Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В., Бережний Я. В. [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 144 с.
6. Україна – 2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. – К. : Центр Разумкова, 2014. – 60 с.
7. Формування моделі економічного розвитку України в післякризовому світі : аналіт. доп. Нац. ін-ту стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2013. – 65 с.
8. Шкляр А. І. Фінансові кризи на ринках, що розвиваються / А. І. Шкляр ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012.
9. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2015 рр. : аналіт. зап. Нац. ін-ту стратег. дослідж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>.

ЕКОНОМІСТИ – НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ

Нобелівська премія – одна з найпрестижніших премій у світі. Її заснування відбулося відповідно до заповіту шведського підприємця, винахідника та філантропа Альфреда Бернарда Нобеля (1833–1896), який увесь свій статок (близько 31,5 млн. шведських крон) призначив для фінансування міжнародної премії. Згідно з його волею, річний прибуток від спадщини повинен рівномірно розподілятися між особами, котрі за рік найбільше прислужилися людству у п'яти сферах діяльності: фізиці, хімії, фізіології й медицині, літературі та у справі захисту миру. Вручення премій розпочалося у 1901 р. З 1969 р. Шведський банк ініціював присудження Нобелівських премій в галузі економіки (офіційна назва – «Премія з економіки пам'яті Альфреда Нобеля присуджується рішенням Шведської королівської академії наук»).

Перелік лауреатів Нобелівської премії з економіки та їх науковий внесок відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Лауреати Нобелівської премії з економіки

Рік	Ім'я	Тема
1	2	3
<i>1960-ті рр.</i>		
1969	Рагнар Фріш (Норвегія), Ян Тінберген (Нідерланди)	За створення і застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів
<i>1970-ті рр.</i>		
1970	Пол Самуельсон (США)	За наукову роботу, що розвинула статичну і динамічну економічну теорію
1971	Саймон Кузнець (США)	За емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання
1972	Джон Хікс (США), Кеннет Ерроу (США)	За новаторський внесок у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту
1973	Василь Леонтьєв (США)	За розвиток методу «витрати-випуск» і його застосування до важливих економічних проблем
1974	Гуннар Мюрдаль (Швеція), Фрідріх фон Гаек (Австрія)	За основоположні роботи з теорії грошей і економічних коливань і глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституційних явищ
1975	Леонід Канторович (Росія), Тьяллінг Купманс (США)	За внесок у теорію оптимального розподілу ресурсів

Продовження табл. 1

1	2	3
1976	Мілтон Фрідман (США)	За досягнення у сфері аналізу споживання, історії грошового обігу і розробки монетарної теорії, а також за практичний показ складності політики економічної стабілізації
1977	Бертіль Олін (Швеція), Джеймс Мід (Англія)	За внесок першопрохідника в теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу
1978	Герберт Саймон (США)	За новаторські дослідження процесу ухвалення рішень у рамках економічних організацій
1979	Теодор Шульц (США), Артур Льюїс (США)	За новаторські дослідження економічного розвитку щодо проблем країн, що розвиваються
<i>1980-ті рр.</i>		
1980	Лоренс Клейн (США)	За створення економічних моделей та їх застосування до аналізу коливань економіки й економічної політики
1981	Джеймс Тобін (США)	За аналіз стану фінансових ринків та їх впливу на політику ухвалення рішень у сфері витрат, на становище з безробіттям, виробництвом і цінами
1982	Джордж Стіглер (США)	За новаторські дослідження промислових структур, функціонування ринків, причин і результатів державного регулювання
1983	Жерар Дебре (США)	За внесок у розуміння теорії загальної рівноваги та умов, за яких загальна рівновага існує в деякій абстрактній економіці
1984	Річард Стоун (Англія)	За істотний внесок у розвиток економічної науки
1985	Франко Модільяні (США)	За аналіз поведінки людей щодо заощаджень, що має винятково важливе прикладне значення у створенні національних пенсійних програм
1986	Джеймс-Мак-Джілл Б'юкенен (США)	За дослідження договірних і конституційних основ теорії ухвалення екологічних і політичних рішень
1987	Роберт Солоу (США)	За внесок у теорію економічного зростання
1988	Моріс Алле (Франція)	За новаторський внесок у теорію ринків та ефективної утилізації ресурсів
1989	Трюгве Хаавельмо (Норвегія)	За роз'яснення в основах теорії ймовірності та аналіз одночасних економічних структур
<i>1990-ті рр.</i>		
1990	Гаррі Марковіц (США), Мертон Міллер (США), Вільям Шарп (США)	За новаторство в теорії фінансової економіки
1991	Рональд Коуз (Англія, США)	За відкриття й ілюстрацію важливості трансакційних витрат і прав власності для інституційних структур та функціонування економіки

Продовження табл. 1

1	2	3
1992	Гері Беккер (США)	За дослідження широкого кола проблем людської поведінки й реагування, що не обмежується лише ринковою поведінкою
1993	Роберт Фогель (США), Дуглас Норт (США)	За нове дослідження економічної історії за допомогою економічної теорії і кількісних методів для пояснення економічних та інституційних змін
1994	Джон Харсані (США), Джон Неш (США), Райнхард Зелтен (Німеччина)	За аналіз рівноваги в теорії некоаліційних ігор
1995	Роберт Лукас (США)	За розвиток і застосування гіпотези раціональних очікувань, трансформацію макроекономічного аналізу та поглиблення розуміння економічної політики
1996	Джеймс Міррліс (Англія), Вільям Вікрі (США)	За фундаментальний внесок в економічну теорію стимулів та асиметричної інформації
1997	Роберт Мертон (США), Майрон Скоулз (США)	За метод оцінювання похідних фінансових інструментів
1998	Амартія Сен (Індія)	За внесок в економіку добробуту
1999	Роберт Манделл (США)	За аналіз монетарної і фіскальної політики при різних обмінних курсах і за аналіз оптимальних валютних зон
2000-ні рр.		
2000	Джеймс Хекман (США), Деніел Макфадден (США)	За розвиток теорії й методів аналізу
2001	Джордж Акерлоф (США), Майкл Спенс (США), Джозеф Стігліц (США)	За аналіз ринків з асиметричною інформацією
2002	Деніел Канеман (США, Ізраїль), Вернон Сміт (США)	За дослідження у сфері ухвалення рішень і механізмів альтернативних ринків
2003	Роберт Енгл (США), Клайв Гренджер (США)	За розробку методу аналізу тимчасових рядів в економіці на основі математичної моделі з авторегресійною умовною гетероскедастичністю (ARCH). За розробку методу коінтеграції для аналізу часових рядів в економіці
2004	Фінн Кідланд (Норвегія), Едвард Прескотт (США)	За внесок у вивчення впливу чинника часу на економічну політику і за дослідження рушійних сил ділових циклів
2005	Роберт Ауманн (Ізраїль), Томас Шеллінг (США)	За поглиблення розуміння суті конфлікту і співпраці шляхом аналізу теорії ігор
2006	Едмунд Фелпс (США)	За аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці
2007	Леонід Гурвіц (США), Ерік Мескін (США), Роджер Майєрсон (США)	За створення основ теорії оптимальних механізмів

Продовження табл. 1

1	2	3
2008	Пол Кругман (США)	За дослідження у сфері структури торгівлі й розміщення виробництва
2009	Еліно́р Остро́м (США), Оліве́р Вілья́мсон (США)	За роботу з аналізу економічного управління
2010	Піте́р Даймо́нд (США), Дейл Мо́ртенсен (США), Крістофе́р Пісса́рідес (Кіпр)	За дослідження методів аналізу ринків праці з моделями пошуку
2012	Елві́н Ро́т (США), Лло́йд Ше́плі (США)	За теорію стійкого розподілу і практику моделювання ринку
2013	Юджи́н Фа́ма (США), Ларс Піте́р Га́нсен (США), Роберт Шилле́р (США)	За емпіричний аналіз цін на активи
2014	Жан Тіро́ль (Франція)	За дослідження ринкової влади та регулювання
2015	Анґу́с Діто́н (США)	За аналіз споживання бідності та добробуту

ЛІТЕРАТУРА

ПЕРШОДЖЕРЕЛА

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Беем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992.
2. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
3. Алле М. Экономика как наука / М. Алле. – М. : Наука для общества : РГГУ, 1995.
4. Алчиан А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Г. Демсец. – М., 1972.
5. Антология экономической классики : в 2 т. / сост. И. А. Столяров. – М. : МП «Эконов», 1993.
6. Аристотель. Політика / Арістотель. – К. : Основи, 2000.
7. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Г. С. Беккер. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003.
8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999.
9. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство / З. Бжезинский. – М. : Междунар. отнош., 2010.
10. Біблія, або Книги святого письма й Нового Заповіту.
11. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. Т. 1–3 / Ф. Бродель. – К., 1995, 1997, 1998.
12. Б'юкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К. : КМ «Академія», 2004.
13. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Иммануил Валлерстайн ; пер. с англ. П. М. Кудюкина ; под. общ. ред. Б. Ю. Кагарлицкого. – СПб. : Унив. кн., 2001.
14. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Иммануил Валлерстайн ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева ; Центр исследований постиндустр. общ-ва. – М. : Логос, 2003.
15. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Наука, 1994.
16. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / М. Вебер. – К., 1994.
17. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984.
18. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001.

19. Всемирная история экономической мысли : в 6 т. – М. : Мысль, 1987–1997.
20. Гамильтон У. Х. Институциональный поход к экономической теории / У. Х. Гамильтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5 (2). – С. 110–117.
21. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.
22. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1999.
23. Друкер П. Посткапиталистическое общество / Питер Друкер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под. ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999.
24. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994.
25. Кенэ Ф. Физиократия, 1767 / Ф. Кенэ // 25 ключевых книг по экономике. – М. : Урал-LTD, 1999.
26. Капра Ф. С. Скрытые связи / Ф. С. Капра. – М. : София, 2004.
27. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
28. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002.
29. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости [Электронный ресурс] / Дж. М. Кейнс. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/443/643/1219/008Kejns2.pdf>.
30. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей : реф.-дайдж. / Дж. М. Кейнс ; укл. В. М. Фещенко. – К. : АУБ, 1999.
31. Классика экономической мысли : соч. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2000.
32. Классики кейнсианства (Р. Харрод, Э. Хансен) : в 2 т. – М. : Экономика, 1997.
33. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5 (4).
34. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз. – М. : Дело, 2001.
35. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : ООО «АСТ», 2001.
36. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. – М. : ЭКСМО, 2009.
37. Лакатош И. Методология научных исследовательских программ / И. Лакатош // Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : ООО «АСТ», 2001.
38. Мальтус Т. Р. Дослідження закону народонаселення / Т. Р. Мальтус. – К. : Основи, 1998.
39. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993.
40. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер. – М. : ИД «Территория будущего», 2005.
41. Мизес Л. Социализм: экономический и социалистический анализ / Л. Мизес. – М. : Catallaxy, 1994.
42. Милль Дж. С. Основы политической экономии : в 3 т. / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980.

43. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер. – М. : Дело, 2002.
44. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высш. шк. экономики, 2010.
45. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : Основи, 2000.
46. Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. – СПб. : Экон. шк., 2002.
47. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985.
48. Платон. Держава / Платон. – К. : Основи, 2000.
49. Поппер К. Р. Объективное знание. Эволюционный подход / К. Р. Поппер. – М. : Едиториал УРСП, 2002.
50. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. – К. : А.С.К., 2002.
51. Реферат підручника А. Маршалла «Принципи економічної науки» / референт-уклад. В. М. Фещенко. – К. : АДС «УМК-Центр», 2001.
52. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Антология экономической классики : в 2 т. – М. : МП «Эконом», 1993.
53. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон ; пер. с англ., вступ. ст. и общ. ред. И. М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1986.
54. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – [18-е изд.]. – М., СПб., К. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007.
55. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Смит. – К. : Port-royal, 2001.
56. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії : в 2-х т. / А. Дж. Тойнбі. – К., 1995.
57. Тоффлер Э. Метаморфози власти (Знание, богатство и сила на пороге XXI века) / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2001.
58. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2002.
59. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – М. : РОССПЭН, 1998.
60. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // ТНЕ818. – 1993. – Т. 1, вып. 3.
61. Українська економічна думка : хрестом. / упоряд., наук. ред. С. М. Злупко. – К. : Знання, 1998.
62. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект Пресс, 2004.
63. Фома Аквинский : соч. – М. : Едиториал УРСС, 2002.
64. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М. : Эльф-Пресс, 1996.
65. Хайєк Ф. Право, законодавство та свобода. Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії : в 3 т. / Ф. Хайєк. – К. : Сфера, 1999–2000.
66. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М., 2003.
67. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – Дело, 2003.

68. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин ; пер. с англ. под ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996.
69. Шумпетер Й. История экономического анализа : в 3 т. / Й. Шумпетер. – СПб. : Экон. шк., 2001.
70. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса / Й. Шумпетер. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
71. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон. – М. : Дело, 2001.
72. Экономическая теория. Энциклопедия «Новий Полгрейв» / под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004.
73. Эрхард Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард. – М. : Дело, 2001.
74. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс – М., Политиздат, 1991.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000.
2. Аникин А. В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта / Андрей Аникин. – [3-е изд.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009.
3. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2010.
4. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учеб. / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2007.
5. Базилевич В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К. : Знання. 2011.
6. Бернстайн П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция / П. Бернстайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.
7. Білорус О. Г. Розвиток процесів глобалізації в постіндустріальну епоху / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007.
8. Блауг М. Економічна думка в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Основи, 2001.
9. Гальчинський А. Криза і цикли світового розвитку / Анатолій Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009.
10. Длугопольський О. В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами : моногр. / О. В. Длугопольський. – К. : ДННУ «Акад. фін. упр.», 2012.
11. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : моногр. / О. В. Длугопольський. –Тернопіль : Екон. думка, 2011.
12. Довбенко М. В. Криза економіки – не криза науки / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2009.

13. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 1 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України ; Ін-т іст. України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
14. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження : в 2 т. Т. 2 / [ред. рада : В. М. Литвин та ін.] ; НАН України ; Ін-т іст. України. – К. : Ніка-Центр, 2011.
15. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та економічний виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007.
16. Иноземцев В. Л. Очерки истории экономической общественной формации : науч. изд. / В. Л. Иноземцев. – М. : Таурус Альфа : Век, 1996.
17. Иноземцев В. Л. Догоняющее развитие: великая иллюзия XX в. / В. Л. Иноземцев. – М., 2000.
18. Иноземцев В. П. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. Л. Иноземцев. – М. : Экономика, 2003.
19. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под. ред. А. А. Гриценко. – К. : Форт, 2008.
20. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011.
21. Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011.
22. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко] ; за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010.
23. Козюк В. В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005.
24. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Екон. думка, 2009.
25. Козюк В. Фінн Кідленд і Едвард Прескотт: теоретична фундація каркасу нової класичної макроекономіки / В. Козюк // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 4.
26. Козюк В. Доларизація економіки: виклики монетарній політиці та фінансовій стабільності : моногр. / В. Козюк, Н. Атамась. – Тернопіль : Астон, 2012.
27. Колодко Гж. Новий прагматизм, або економіка помірності / Гж. Колодко // Економіка України. – 2013. – № 11.
28. Колодко Гж. Глобалізація, трансформація, кризис – что дальше? / Гж. Колодко. – М. : Магістр, 2011.
29. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. – К. : Знання, 2012.
30. Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. 1 : Теория и история цивилизаций / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2006.
31. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
32. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : моногр. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : ТзОВ «Нац. підруч.», 2008.
33. Мартен Д. Метаморфози світу: Соціологія глобалізації / Д. Мартен, Ж. Л. Мецжер, Ф. П'єр. – К. : КМ «Академія», 2005.

34. Несбит Дж. Мегатренди 2000 / Дж. Несбит, П. Збурдин. – М. : ООО «Изд-во АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2003.
35. Нуреев Р. Теория общественного выбора : курс лекций / Р. Нуреев. – М. : ГУ ВШЭ, 2005.
36. Нуреев Р. М. Критика базовых предпосылок современных макроэкономических теорий / Р. М. Нуреев. – М. : Ин-т экономики РАН, 2014.
37. Ольсевич Ю. Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ) / О. Я. Ольсевич. – М. : Ин-т экономики РАН, 2013.
38. Орехов А. М. Методы экономических исследований : уч. пособ. / А. М. Орехов. – М. : ИНФРА-М, 2009.
39. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Фенікс, 2002.
40. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Ком. кн., 2005.
41. Розмаинский И. В. История экономического анализа на Западе : текст лекций [Текст] / И. В. Розмаинский, К. А. Холодилин ; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.
42. Постсоветский институционализм : моногр. / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005.
43. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М. : ЭКСМО, 2011.
44. Тойнби А. Дж. Цивилизация перед судом истории : сб. / А. Дж. Тойнби. – М. : Рольф, 2002.
45. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. / В. М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2012.
46. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007.
47. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003.
48. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2007.
49. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підруч. / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – К. : Знання, 2010.
50. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2007.
51. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экон. ф-т. МГУ : ТЕИС, 2002.
52. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. / В. М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2012.
53. Фримен К. Як час спливає: Від епохи промислових революцій до інформаційної революції / К. Фримен, Ф. Лука. – К., 2008.
54. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2005
55. Хайлбронер Р. Философы от мира сего / Р. Л. Хайлбронер. – М. : КоЛибри, 2008.

-
56. Худокормов А. Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада : уч. пособ. / А. Г. Худокормов. – М., 2009.
 57. Худокормов А. Развитие экономической мысли через ее периодические кризисы (к вопросу об общем принципе эволюции мировой экономической теории в XX веке / А. Худокормов. – М. : Ин-т экономики, 2012.
 58. Цивілізація: структура і динаміка : моногр. / за ред. І. В. Бойченка та О. В. Романенко. – К. : Вид. Купріянова О. О., 2003.
 59. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підруч. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011.
 60. Яковец Ю. В. Глобальные экономический трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Віктор Валерійович Козюк, Лариса Андріївна Родіонова,
Юрій Іванович Гайда, Олександр Володимирович Длугопольський,
Ольга Іванівна Заклекта, Юрій Петрович Іващук,
Оксана Ярославівна Лотиш, Ольга Сергіївна Полікарпова,
Михайлина Михайлівна Фаріон, Оксана Петрівна Шиманська**

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

За редакцією В. В. Козюка, Л. А. Родіонової

Підручник

*Редактор Оксана Бойчук
Комп'ютерна верстка Надії Демчук
Дизайн обкладинки Марії Одобецької*

Підписано до друку 17.12.2014 р.
Формат 70х100 1/16. Гарнітура Bookman.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Облік.-вид. арк. 68,82. Умов. друк. арк. 63,85. Зам. № У426-14.
Тираж 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.
Підготовлено до друку у ВПЦ "Економічна думка ТНЕУ"
46004 Тернопіль, вул. Бережанська, 2
тел. (0352) 47-58-72