

## НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ВИСНОВКИ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Дана загальна характеристика неокласичній економічній теорії. Здійснено аналіз її аксіоматики та методології, зроблені висновки щодо придатності та можливих сфер застосування неокласичних концепцій у процесі інституційної трансформації української та інших економік перехідного типу.*

Існує багато оцінок результатів соціально-економічних трансформацій, які розпочалися у східноєвропейських країнах після розпаду Радянського Союзу і тривають дотепер. Але майже всі вони зводяться до досить вузького спектру висновків: від визнання того, що реформи виявилися набагато складнішими, боліснішими і тривалішими і далеко не такими успішними, ніж очікувалося, до констатації факту їх повного провалу.

На характер перебігу і результати трансформаційних процесів впливали різні причини. У серії публікацій, яка започатковується даною статтею, буде зосереджена увага лише на одній з них, а саме – на проблемі теоретичного забезпечення економічної трансформації в цілому та інституційних її аспектів зокрема. Її недооцінка спричинила те, що курси і програми реформування базувалися на неадекватних конкретним соціально-економічним та історичним умовам теоретичних концепціях або ж розроблялися лише на основі так званого “здорового глузду” при свідомому нехтуванні досягненнями економічної думки.

Про хибність і небезпечність останнього підходу застерігав ще Дж.М.Кейнс. Він писав: “Люди практики, які вважають себе такими, що абсолютно не піддаються інтелектуальним впливам, як правило, є рабами якогось економіста минулого” [1, с.370].

Ментальні моделі, що визначають “здоровий глузд” сучасних українських реформаторів старшого покоління, сформовані здебільшого радянським варіантом марксизму або ж дуже популярною у ХХ столітті технократичною ідеологією. Той же технократизм, але уже разом із вульгаризованими експортними варіантами “Економікс” визначає “здоровий глузд” значної частини реформаторів молодшої генерації.

Важко не погодитися із думкою відомого економіста Х. Келлера, який відзначив: “Ніхто поки ще не знає секрету того, як без сучка і задирки трансформувати централізовану економіку у ринкову” [2]. Але разом з тим, сумнівну видається і позиція, виходячи з якої деякі, як зарубіжні, так і вітчизняні економісти вважають, що відомі теоретичні моделі слід цілковито відкинути і починати в котрий раз мало не на порожньому місці “винаходити” нові.

Безумовно, для успішного вирішення специфічних, а деколи і унікальних трансформаційних проблем в економіках пострадянських республік і, зокрема, України неможливо обійтися готовими, нехай навіть і перевіреними за кордоном моделями. Потрібна їх адаптація і розвиток. Але це не означає, що можна нехтувати багатим світовим теоретичним досвідом.

Проблема полягає скоріше в іншому – як правильно скористатися цим досвідом, що із нього відібрати для подальшого вдосконалення і адаптації, а що відкинути, як принципово чи тимчасово непридатне з огляду на конкретні умови і задачі. На жаль, грубі помилки у виборі теоретичних концепцій при розробці моделей реформ були скоріше правилом, ніж винятком. Їх усвідомлення більшістю науковців, політиків і державних діячів не виправдано затягнулося. І лише у другій половині 90-х років почало утверджуватися загальне розуміння того, що причиною проблем трансформації є не лише невміння, незацікавленість чи пряме небажання виконувати програми, але і принципова хибність здебільшого запозичених із Заходу економічних теорій, на методологічній основі яких ці програми розроблялися. Оцінюючи ситуацію, що склалася, відомий вчений, старший економіст Всесвітнього банку Дж.Стігліц прийшов до висновку, що “... провали реформ у Росії і у багатьох республіках колишнього Радянського Союзу ... обумовлені не тим, що погано здійснювалася загалом вірна політика. Причини невдач значно глибші. Вони коріняться у нерозумінні реформаторами самих основ ринкової економіки і процесу інституційних реформ. Моделі реформ, що спираються на загальноприйняті положення неокласичної теорії, скоріше всього, недооцінюють роль інформаційних проблем, в тому числі проблем корпоративного управління, соціального і організаційного капіталу, а також інституційної і правової інфраструктури, необхідної для ефективного функціонування ринкової економіки” [3, с.4].

Виступаючи на науковій конференції 16 листопада 2000 року, Президент України Л.Д.Кучма зазначив: “...найбільш вразливою стороною трансформаційної моделі, якої ми дотримувалися, було фактичне зведення її до вкрай обмеженої логіки однобічного економізму, або точніше – ринкового фундаменталізму. Відповідно ми весь час припускалися суттєвої методологічної помилки, ототожнюючи поняття системної трансформації суспільства і ринкових перетворень економіки” [4].

Причини цієї помилки можна зрозуміти, якщо зважити на сутність тих теоретичних концепцій, які були

обрані в якості методологічної бази для системних перетворень. Більшість з них не виходила за межі руслу основної течії економічної думки, так званої *mainstream*, – системи знань, в якій практично ігноруються соціально-культурні, психологічні, політичні та науково-технічні фактори, а якщо і враховуються – то лише як екзогенні.

Найбільшій критиці у зв'язку з невиправданими надіями зазнала неокласична теорія, зокрема, її радикально-ліберальні течії і, особливо, монетаризм. Той же Дж. Стігліц, осуджуючи надмірну довірливість пострадянських реформаторів до запозичених із американських підручників моделей говорить: "... на них не можна опиратися при консультуванні урядів, що прагнуть відтворити ринкову економіку. Написаний в типово американському стилі підручник надто залежить від специфічної інтелектуальної традиції – неокласичної моделі, залишаючи осторонь інші традиції (зокрема, закладені Шумпетером і Хайском), які могли б сприяти глибшому розумінню ситуацій, що виникають в перехідних економіках" [3].

У такій же тональності звучить і критика з боку українських вчених. Так, А. Гальчинський стверджує, що "... спираючись лише на суто монетарні важелі економічної політики, подолати остаточно наслідки кризових процесів і забезпечити у перспективі відчутні якісні зміни в економіці, а також випереджаючі темпи зростання неможливо... Монетаризм в умовах квазіринкових відносин, це економічний нонсенс, це спосіб руйнування старого без утвердження нового" [5, с.177].

Чому ж були допущені прорахунки у виборі теоретичних основ економічної трансформації? Економічна наука, яка дісталася Україні у спадок від Радянського Союзу, виявилася малоприсадибною для пояснення масштабних кризових процесів, що розгорнулися внаслідок краху старої системи господарювання. Застарілий і частково спотворений марксизм, що був її теоретичною і методологічною базою, суттєво обмежував можливості у розробці ефективних програм трансформації. Якщо врахувати, що ця трансформація задумувалася як перехід від соціалізму до цивілізованого капіталізму, то зрозумілим стає несумісність старих марксистських підходів і нових задач.

Вакуум, що утворився у теоретичній економіці, не міг існувати довго. Він швидко заповнився тими концепціями, які були найбільш апологетичними щодо капіталізму і нібито найкраще відповідали вимогам поточної ситуації. Серед них чільне місце займав монетаризм. Пояснюючи вибір на користь монетаризму у пострадянських країнах, російський економіст Р. Євстигнєєв писав: "Думається, що підштовхнула до цього ще й та обставина, що монетаризм, як специфічне макроекономічне втілення теорії загальної рівноваги, при якій грошам відведено центральне місце, з успіхом використовувався у той період у США (рейганоміка) і Великобританії (тетчеризм). Нарешті, саме монетарна теорія лежала в основі стабілізаційних програм, які були реалізовані до того часу у ряді країн, що розвиваються при фінансовій підтримці МВФ. Позитивний в деяких країнах досвід здійснення цих програм, як і звернення країн ЦСЄ за допомогою до МВФ, також, безсумнівно, зіграли свою роль на початку трансформаційного періоду" [6, с.652].

Великі надії на початковому етапі економічної трансформації покладалися на допомогу Міжнародного Валютного Фонду, інших світових фінансових організацій та західних експертів. Але ця допомога була поставлена у пряму залежність від виконання їх рекомендацій, що в більшості своїй ґрунтувалися на принципах так званого Вашингтонського консенсусу. Ці принципи були сформовані ще у 80-і роки і призначалися для реформування економік країн Латинської Америки. Згодом вони без будь-якої адаптації стали нав'язуватися державам пострадянського простору, в т.ч. і Україні. Їх зміст цілком відповідав логіці неолібералізму та ринкового фундаменталізму. Він зводився до таких основних положень:

- мінімізація втручання держави у економічні процеси, позбавлення її не лише ролі господарюючого суб'єкта, але і багатьох функцій впливу на інституційну структуру економіки;
- тотальна і форсована приватизація державної власності, встановлення пріоритетних умов для функціонування приватної власності;
- максимальне звільнення цін від регулювання;
- лібералізація зовнішніх економічних відносин, повалення бар'єрів на шляху міжнародного руху товарів і капіталів;
- зосередження уваги на макроекономічній стабілізації при послабленні впливу на мікроекономічні процеси; боротьба з інфляцією переважно монетарними методами, що допускають значне скорочення бюджетних витрат і купівельної спроможності населення;
- збільшення частки зовнішніх запозичень у інвестиціях.

Розвиток подій в Україні та інших пострадянських республіках, особливо після світової фінансової кризи 1997-1998 рр. дав підстави серйозно засумніватися у вірності принципів Вашингтонського консенсусу і мав би створити передумови для нового теоретичного вакууму. Але його ознак поки що не спостерігається. Це і не дивно, оскільки неокласичні підходи в руслі *mainstream* вже глибоко укорінилися в науковому загалі та серед реформаторів, стали домінуючими у системах вищої економічної освіти. Неокласична теорія, попри суттєві проблеми її узгодження з економічною дійсністю, є цілісною, добре розробленою, внутрішньо несуперечливою системою знань, якій надають перевагу у більшості університетів світу. Її викладання забезпечене великою кількістю різноманітних підручників, що дозволяє здійснювати навчальний процес на будь-яких рівнях складності і формалізації.

Експансія основної течії в освіті продовжується, незважаючи на те, що все більше відомих економістів – теоретиків і практиків, - починають визнавати факт її кризи. Французький учений Р. Буайе, маючи на увазі насамперед панівні теоретичні концепції, писав: “Велике перетворення” в Росії ставить безліч проблем, які не знаходять свого вирішення у рамках наявних економічних теорій... Цей безпрецедентний історичний епізод призведе до того, що всі економічні теорії повністю видозміняться, або остаточно втратять своє значення” [7, с.31].

Не набагато оптимістичнішою виглядає і оцінка російського економіста Ю. Латова: “Неокласичний ренесанс” навряд чи надовго переживе рубіж тисячоліть – уже тепер очевидно, що він принципово не може вирішувати проблеми модернізації навіть транзитивних країн, не кажучи вже про ті, що розвиваються. Нова наукова революція, яка стане доконаним фактом у найближчі десятиліття, ознаменується, скоріш за все, зрушенням від “індивідуалістичної” неокласики до “колективістських” концепцій інституціоналізму і економічної глобалістики” [8, с.103].

Серед нових або уже відомих, але дещо призабутих концептуальних напрямків, які пропонуються в якості орієнтирів при теоретичному та методологічному обґрунтуванні трансформаційних програм в Україні та інших пострадянських республіках найчастіше пропонуються: інституціоналізм, кейнсіанство, неолібералізм у його німецькому та австрійському варіантах, теорії демократичного соціалізму, економічних циклів, постіндустріального інформаційного суспільства. Все гучніше лунають заклики до реанімації марксистських підходів.

Як бачимо, проблема відбору із величезного масиву світового теоретичного надбання тих концепцій, які могли б стати “вихідним матеріалом” для створення власних трансформаційних моделей є такою ж складною, як і відповідальною. На серйозному науковому рівні вона поки що не вирішувалася ні в Україні, ні за кордоном.

Порівняльні дослідження, результати яких наводяться далі, стосуються саме цієї проблеми. Їх мета – визначення придатності, доцільності і можливих сфер використання різних, як взаємодоповнюючих, так і принципово несумісних теорій при вирішенні проблем сучасного етапу соціально-економічних та інституційних трансформацій в Україні. На першому етапі увага буде приділена неокласичній економічній теорії, оскільки саме її концепції були і залишаються наріжними каменями у теоретичному і методологічному фундаменті реформ, що здійснюються в українській та деяких інших перехідних економіках.

Неокласичний напрям економічної теорії започаткований творцями маржиналізму Л. Вальрасом, К. Менгером, У.С. Джевонсом, А. Маршалом та ін. У ньому одержали розвиток ідеї класиків політичної економії, що дістало відображення уже в самій назві. Сьогодні цей напрям займає провідне місце у основній течії економічної думки (mainstream) і майже повністю домінує у її мікроекономічній частині.

Неокласики є найпослідовнішими захисниками ринкової економіки і доктрини вільного підприємництва. Вони виступають проти істотного втручання держави у економічні процеси, відводячи їй лише роль інструменту антиінфляційної політики. За таких умов, на їх думку, ринковий механізм самостійно забезпечує збалансованість і рівновагу економічної системи.

Основні течії сучасної неокласики – монетаризм (М. Фрідмен), економічна теорія пропозиції (М. Фелдстайн, А. Лаффер), школа раціональних очікувань (Р. Лукас, Дж. Мут).

Особливої популярності неокласичні концепції набули у 70-80 роках ХХ століття, коли найбільш розвинуті західні країни проводили консервативну економічну політику. Відомо, що М. Фрідмен був економічним радником уряду М. Тетчер у Великобританії, а провідні представники економічної теорії пропозиції консультували адміністрацію Р. Рейгана у США.

Які ж основні засадничі припущення неокласичної теорії і як вони впливають на її висновки?

Відомо, що економічна дійсність формується під впливом великої кількості факторів. Від деяких з них при побудові теоретичних моделей економічних явищ і процесів доводиться абстрагуватися, щоб подолати складність, відмежуватись від несуттєвого і забезпечити більшу доступність для розуміння. За визначенням Ф. Хайека “Абстракція є засобом наближення до складності реального світу, яку наш розум не здатний повністю осягнути. Вона являє собою той спосіб, завдяки якому людина пристосовується до незнання більшості фактів оточуючої її дійсності” [9, с.93]. Отже, будь-яка теоретична модель є спрощеним відображенням реальності. Зазвичай, абстрагування і спрощення розпочинаються уже на етапі формування системи вихідних фундаментальних припущень (постулатів). Від обґрунтованості і коректності цієї процедури у значній мірі залежить ступінь адекватності реальній дійсності і практичної цінності побудованих згодом моделей. Невелика відмінність у складі чи змісті постулатів, навіть за умов використання цілком логічних і несуперечливих методів може привести до різних, часом протилежних, висновків.

Оскільки неокласична теорія є прямою спадкоємицею класичної політичної економії, то її основні засадничі припущення багато де в чому збігаються з тими, на які опиралися ще А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Міль. Однак, якщо у працях класиків вони не завжди явно викладалися і досить широко трактувалися, то вже у маржиналістів їх визначення стали більш чіткими і однозначними. Для переходу від переважно описово-вербальних класичних моделей до формалізованих і математизованих неокласичних довелося виробити більш строгі, а тому і дещо спрощені формулювання.

Основним предметом уваги у неокласичній теорії є проблема “виборів, які люди здійснюють, використовуючи обмежені ресурси для задоволення своїх бажань” [10, с.8]. Тому її постулати стосуються насамперед поведінкових характеристик економічної людини (*homo economicus*) та параметрів середовища, в якому вона діє. Крім того, до фундаментальних положень неокласики відносять і декілька важливих логічно одержаних висновків, які хоч деким і називаються постулатами, але формально такими не є, оскільки, за визначенням, постулат – це твердження, яке при побудові наукової теорії приймають як вихідне без доведення. Інша річ, що всі ці засадничі положення, як справді аксіоматичні, так і доведені, широким науковим загалом сприймаються некритично, як незаперечні істини, тобто постулюються, але вже у дещо іншому розумінні цього слова. Саме ця некритичність, як виясниться далі, і стала однією з причин неузгодженості теоретичних неокласичних моделей з економічною дійсністю.

Основні припущення, що стосуються економічної людини виводяться із принципу природності її поведінки, який із розвитком капіталізму в XVIII ст. став активно протиставлятися принципу обумовленості поведінки феодальними регламентами. Першим економістом, який схвально сприйняв нові уявлення і заклав їх у основу цілісної теоретичної системи став А. Сміт. Він був упевнений, що властивості людини накладають відбиток на її господарську діяльність [11, с. 27-29]. Серед найсуттєвіших з них відзначалися “...схильність до обміну одного предмета на інший...” та “...однакове у всіх людей постійне і незникаюче прагнення покращити своє становище...” [11, с. 253]. При цьому зверталася увага на те, що індивід “має на увазі власну вигоду, а зовсім не вигоди суспільства” [11, с. 331].

Серед властивостей *homo economicus*, якими характеризується його поведінка і які насамперед визначають мотиви його діяльності, неокласики найчастіше виділяють:

- раціональність;
- індивідуалізм і егоїзм;
- стійкість преференцій;
- повну інформованість.

Існують і інші варіанти формулювання поведінкових припущень, але більшість з них суттєво не доповнюють змісту уже названих, або ж є похідними від них. Це – цілераціональність, утилітаризм, схильність до оптимізації і конкуренції, тощо [12, с.99-104].

**Раціональність** економічної людини полягає у її здатності правильно обирати і однозначно ранжувати свої цілі, усвідомлювати у чому полягає функція власної корисності, робити правильні висновки у будь-яких ситуаціях, завжди здійснювати єдино вірний, оптимальний вибір. Для цього вона повинна мати здібності до розрахунків та передбачення і користуватися досконалими адекватними ментальними моделями дійсності. Раціональність є основною умовою максимізаційної діяльності.

**Індивідуалізм** проявляється у прагненні задоволення, перш за все, особистих потреб і досягнення власних цілей. Для індивідуаліста не характерна турбота про інших чи про суспільне благо. Діяти задля когось або на користь суспільства він буде лише тоді, коли усвідомить у цьому вигоду для себе.

**Стабільність преференцій** полягає у незмінності уподобань людини, а також критеріїв оцінки і відбору при здійсненні економічної діяльності. Вони вважаються раз і назавжди сформованими і такими, що не залежать від набутого досвіду чи специфіки обставин. Це припущення необхідне для обґрунтування можливості передбачення вчинків інших економічних агентів, а отже, і можливості раціональної поведінки.

**Повна інформованість** означає наявність у людини всієї необхідної для прийняття зважених оцінок і висновків інформації. Вона передбачає необмежену здатність індивіда оволодівати інформацією і узгоджується з припущенням про те, що інформація про середовище економічної діяльності є повною, доступною і безкоштовною.

Серед фундаментальних припущень, що стосуються параметрів економічного середовища найчастіше називають:

- рідкісність і обмеженість ресурсів;
- взаємозамінність ресурсів;
- повноту і необмежену доступність інформації.

**Рідкісність ресурсів**, які люди використовують для виробничої діяльності і споживання, представляється як емпіричний факт. Він полягає у принциповій неможливості повного задоволення усіх сукупних потреб. Якби ресурси не були рідкісними і обмеженими, то не виникало б проблем з їх раціональним поєднанням і бережливою витратою, не було б необхідності у будь-якій господарській діяльності, а отже, відпала б потреба і у самій економічній науці.

Рідкісними вважаються як ті ресурси, що безпосередньо споживаються, так і ті, що виступають у ролі факторів виробництва. Основними самостійними виробничими факторами є праця, капітал і земля. Вони можуть поєднуватися у різних пропорціях і **взаємозамінюватися**. Так само взаємозамінними є і ресурси, які використовуються для невиробничого споживання. Рідкісність ресурсів у поєднанні з поведінковими характеристиками людини створюють умови для конкуренції.

Припущення про **повноту інформації** є імпліцитним. Воно відкрито не проголошується, але неявно враховується мало не в кожній неокласичній моделі. Сутність його у тому, що навколишня економічна

дійсність містить усю інформацію, яка необхідна індивіду для прийняття оптимальних рішень і здійснення найкращого вибору. Витрати часу і коштів на одержання інформації – відсутні, отже, вона не може розглядатися як економічний ресурс.

В іншому варіанті це припущення трактується так: "...вся необхідна інформація про стан ринку міститься у цінах і саме володіння інформацією про рівноважні ціни дозволяє учасникам обміну укладати угоди відповідно до своїх інтересів" [12, с.20; 13, с.224]. Відстоюючи цю тезу, Л. Вальрас переконував, що на ринку діє щось подібне до "аукціоніста" (commissaire-priseur), куди надходять "заявки" від покупців і "пропозиції" від продавців. В результаті з'являється можливість, зіставляючи сукупний попит і пропозицію, "намацувати" рівноважну ціну [13, с. 224].

До фундаментальних висновків, що виконують роль постулатів, як правило, відносять:

- феномен насичення;
- досконали конкуренцію;
- граничну корисність благ в якості основи ціни;
- постійну, єдино можливу і оптимальну рівновагу економічної системи.

**Феномен насичення** полягає в тому, що результат від вкладення кожної додаткової одиниці ресурсу має тенденцію до зниження. Окремим випадком його прояву є закон граничної продуктивності, згідно з яким доходи власників факторів виробництва визначаються граничними продуктами, що створюються відповідними факторами.

Конкуренція виникає внаслідок природного прагнення багатьох індивідуалістичних агентів мати у власності, використовувати і контролювати обмежені ресурси. **Досконала конкуренція** практично виключає опортуністичну поведінку і застосування на ринку будь-яких альтернативних обміну способів одержання благ. Запоруками досконалості є мінімальна взаємозалежність учасників угод, їх повна економічна свобода, відсутність перешкод для обміну, входу на ринок і виходу з нього, повнота і доступність інформації, необхідної для прийняття рішень.

Концепція **граничної корисності** благ, у якості основи їх ціни, прийшла на зміну трудовій теорії вартості внаслідок "маржиналістської революції". Відповідно до неї, вартість є не природною і об'єктивною властивістю блага, а суб'єктивним судженням, яке економічна людина складає про його важливість і корисність. Ціна товару залежить скоріше від його рідкості і споживчих характеристик, аніж від витрат на виробництво.

Неокласики доводять, що за умов відсутності стороннього втручання економіка буде постійно знаходитися у **рівноважному** або близькому до нього **стані**. Разом з будь-яким відхиленням від рівноваги виникає потенціал його подолання, що спонукає систему відновлювати вихідні параметри. Встановлення загальної макроекономічної рівноваги відбувається разом з досягненням повного використання всіх ресурсів і максимально можливого задоволення інтересів всіх економічних гравців. Тобто, виникає єдино можлива, оптимальна за критерієм Парето, ситуація, коли покращання становища будь-якого гравця не досягається без погіршення позицій інших. Рівновага встановлюється автоматично за відомим правилом "невидимої руки ринку", яке полягає у тому, що вільні, нічим не обмежені економічні агенти, переслідуючи лише власні корисливі інтереси, без зовнішньої планомірної координації здатні досягти максимізації суспільного багатства.

Стандартна неокласична модель загальної рівноваги вперше була розроблена наприкінці XIX ст. Л. Вальрасом. В ній за допомогою формально-логічних методів підтверджувалися ідеї класиків щодо здатності економічної системи досягати рівноважного стану при найкращому використанні ресурсів.

Основні логічні зв'язки між постулатами неокласичної теорії та її фундаментальними висновками представлені на рис.1 Наведені вище постулати і фундаментальні висновки були враховані І. Лакатошем у процесі епістемологічного аналізу неокласичної теорії та визначення основних принципів, що утворюють її дослідницьку парадигму [14, с.5-6; 15, с.XIV] Загальновизнаною сьогодні вважається запропонована ним схема, згідно якої будь-яка теорія містить два елементи – "жорстке ядро" (hard core) і "захисну оболонку" (protective belt). "Жорстке ядро" складають положення, які в процесі розвитку, модифікації і уточнення теорії ні за яких умов не можуть змінюватися. Вони лежать в основі дослідницької парадигми, тобто системи принципів, порушення яких рівнозначне повному розриву з даною теорією. "Захисну оболонку" утворюють твердження, уточнення, чи навіть істотна зміна яких допускається. Більше того, трансформування "захисної оболонки" може сприйматися як ознака розвитку і вдосконалення теорії.

На думку І. Лакатоша "жорстке ядро" неокласики складається з трьох наступних фундаментальних положень:

1. Рівновага на ринку існує завжди, вона єдино можлива і співпадає з оптимумом за Парето (модель Вальраса-Ерроу-Дебре [13, с.521-532].
2. Індивіди здійснюють вибір раціонально.
3. Преференції індивідів стабільні і носять ендогенний характер, тобто на них не впливають зовнішні фактори.

"Захисна оболонка" включає такі твердження:

1. Приватна власність на ресурси є абсолютною передумовою здійснення обміну на ринку.

2. Витрати на одержання інформації відсутні, і індивіди володіють всім обсягом інформації про угоду.
3. Межі економічного обміну визначаються на основі принципу спадної корисної з урахуванням початкового розподілу ресурсів між учасниками взаємодії. Витрати при здійсненні обміну відсутні, єдиний вид витрат, який розглядається в теорії, - виробничі витрати.

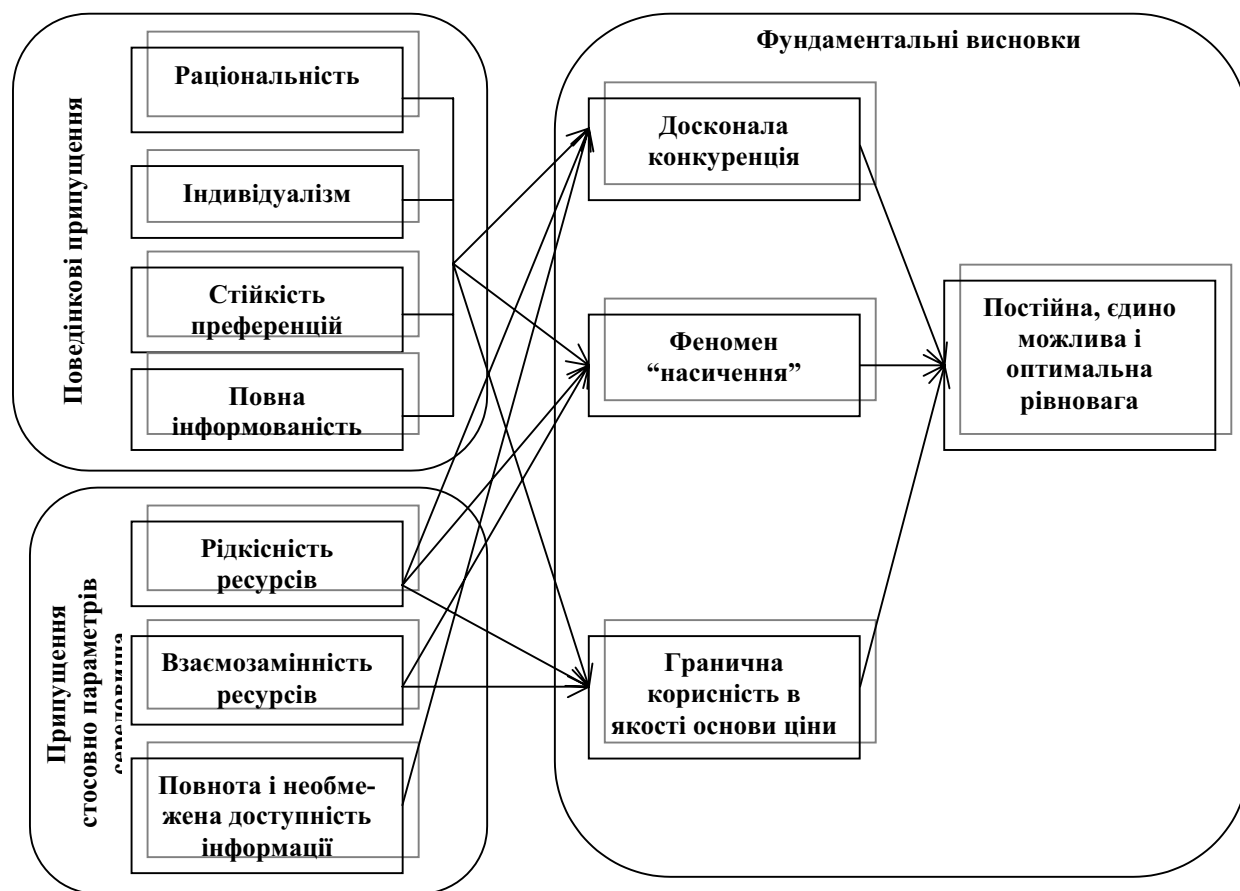


Рис. 1. Засадничі припущення та фундаментальні висновки неокласичної економічної теорії

Як уже зазначалося, при формулюванні основних постулатів неокласики, в т.ч. і поведінкових припущень мало місце абстрагування і спрощення. Перш ніж визначати межі придатності неокласичної теорії для дослідження трансформаційних процесів в економіці України, спробуємо дослідити, в якій мірі неокласичні поведінкові припущення відображають реальну людську поведінку і наскільки спрощення, які мали місце при їх формулюванні, вплинули на практичну цінність теоретичних моделей.

Дослідження економічної поведінки людини складають цілий напрям економічної теорії. Вони тісно пов'язані з такими галузями знань як психологія, соціологія, соціальна психологія, антропологія, еволюційна теорія тощо. Отримані у цій області результати свідчать, що палітра стимулів і мотивів, які суттєво впливають на економічну поведінку людини є значно багатшою і різноманітнішою від тієї, що визнається неокласиками за достатню.

Д. Норт вважає, що "традиційні поведінкові припущення перешкодили економістам серйозно взятися до розв'язання засадничих проблем, а їхня модифікація суттєво важлива для подальшого поступу суспільних наук. Мотивація учасників набагато складніша (а їхні уподобання менш стабільні), ніж у загальноприйнятій теорії." [16, с.28].

Ще М. Вебер вказував [17, с.628-629], що повна раціональність визначає лише один з чотирьох можливих ідеальних типів поведінки – цілераціональний, тобто такий, що полягає у продуманому і планомірному використанні умов і засобів для досягнення самостійно поставленої мети. Разом з тим, не менш значимими є і інші типи:

- ціннісно-раціональний, сутність якого у використанні умов і засобів для досягнення заданих із зовні цілей (цілі при цьому визначаються вірою у релігійні, естетичні та ідеологічні цінності);
- традиційний, при якому задані із зовні цілі і засоби ґрунтуються на усталених звичках, звичаях і

традиціях;

- афективний, що обумовлюється емоційним станом індивіда, його безпосередніми почуттями і відчуттями і проявляється у діях без усвідомлення цілей і засобів.

А. Шутц, досліджуючи поведінку людей на ринку прийшов до висновку, що економічна взаємодія людей базується на обгрунтованій (reasonable) дії, а та, в свою чергу, - на життєвому досвіді [18, с.35-50]. Раціональна поведінка є скоріше винятковою, ніж типовою і можлива лише у межах соціально-однорідних і стабільних за складом груп. На думку А. Шутца, вона була приписана господарюючим суб'єктам дослідниками. Постулюючи універсальний характер окремого випадку, вони, тим самим, створювали собі сприятливі умови для побудови формальних математизованих моделей економічних процесів.

Припущення про раціональну поведінку не підтверджується і експериментальним шляхом. Раціональність передбачає здатність до максимізації очікуваної корисності, що формально представляється таким чином:

$$\max EU = pU(A) + (1-p)U(B),$$

де: EU – очікувана корисність;

p – вірогідність події А;

(1-p) – вірогідність події В;

U(A) – корисність для індивіда при настанні події А;

U(B) – корисність для індивіда при настанні події В.

Отже, для того, щоб достовірно оцінювати корисність, індивіду потрібно мати високі здібності для передбачення достовірності настання тих чи інших подій. Однак, у ході лабораторних дослідів виявлено, що такі здібності у більшості людей є далекими від тих, які б уможливили раціональну поведінку [19, с.590-616].

Як бачимо, випадки раціональної максимізації корисності індивідами є не типовими, як стверджують неокласики, а, скоріше, винятковими. Вони можливі лише за таких умов:

- наявність високих когнітивних здібностей;
- повна забезпеченість необхідною для прийняття рішень інформацією;
- досконалість і повна відповідність реальній дійсності ментальних пізнавальних моделей;
- досконалість процедури прийняття рішень.

Ставиться під серйозний сумнів і постулат про індивідуалістичну і егоїстичну природу економічної людини. Д. Норт звертає увагу на те, що “широкий спектр людських дій, як-от: анонімне донорство, відданість ідеології (наприклад, комунізму), глибокі зобов'язання перед релігійними приписами або навіть пожертвування власним життям заради абстрактних справ, - можна було б відкинути, якби вони були ізольованими подіями. Однак вони не є такими і мають бути взяті до уваги, якщо хочемо поглибити наше розуміння людської поведінки.” [16, с. 38]. Він відзначає, що “людська поведінка, очевидно, складніша, ніж це прийнято в економічних моделях, які використовують функцію індивідуальної корисності. У багатьох випадках зустрічаємося не тільки з поведінкою, спрямованою на максимізацію багатства, а й з альтруїзмом та добровільно взятими на себе обмеженнями, котрі радикально змінюють результати в порівнянні з вибором інших людей” [16, с.32].

Цей постулат особливо вразливий для критики з позицій еволюційної теорії. Якщо зважити на факт, що одиницею відбору у соціально-економічній еволюції є не індивід, а група, то зрозумілим стає те, що переваги у забезпеченні виживання одержують людські спільноти, у поведінці членів яких разом з індивідуалізмом та егоїзмом уживаються толерантність, альтруїзм і навіть самопожертва. Індивідуалістичні мотиви працюють на підвищення адаптивних властивостей елемента, інші ж – системи в цілому. Всі разом вони є необхідними для забезпечення конкурентних переваг як окремої людини, так і суспільства. Якби існували тільки індивідуальні егоїстичні мотиви економічної поведінки, то для створення моделі ефективної співпраці потрібно було б вводити зовнішні стримуючі чинники або ж робити припущення про переважну схильність до справедливої конкуренції, що не узгоджується з постулатом про індивідуалістичну і егоїстичну природу людини.

Як бачимо, дослідження психосоціальних аспектів людської природи та процесів суспільної еволюції дають багато аргументів проти розуміння homo economicus як абсолютно корисливої і егоїстичної істоти і показують, що їй також притаманні альтруїзм і толерантність. Адекватність моделей економічних процесів значною мірою залежить від того, наскільки точно визначені співвідношення між згаданими протилежно спрямованими мотиваційними чинниками у тому чи іншому суспільстві в той чи інший час.

Від цих співвідношень залежить міра досконалості ринку та економічної системи в цілому. Сукупність раціональних корисливих і егоїстичних економічних агентів не в змозі утворити досконалий ефективний ринок. Люди з такими характеристиками завжди максимально використовують навіть незначні початкові переваги у відстоюванні власних інтересів для того, щоб довести їх до абсолюту. Рано чи пізно ці переваги призводять до концентрації економічної влади і багатства у руках небагатьох. А це вже - не досконалий, а монополістичний ринок. Близький до досконалого ринок може виникнути як результат взаємодії особливих людей, які мають внутрішні обмежувачі, що стримують егоїстичні прагнення і примушують зважати на інтереси ділових

партнерів.

Однією з причин збіднення мотиваційного спектру людини було прагнення створити “об’єктивну науку”, предметом дослідження якої стала б “чиста економіка”. В результаті із сфери аналізу були вилучені суттєві елементи і зв’язки, а політична і національна економія перетворилася на “економікс” – універсальну теорію ринкового господарства, поза національно-культурним, політичним і історичним контекстом.

Прийняття неокласичних поведінкових припущень, разом з тим, означає і визнання того, що немає істотної різниці між мотивами економічної діяльності пересічного мешканця США, України чи Папуа – Нової Гвінеї, а також того, що закони, звичаї, традиції і політична влада цих країн практично не впливають на склад і структуру економічних стимулів. Якщо так, то майже на залишається аргументів для пояснення причин різниці у рівнях економічного розвитку згаданих країн. Усвідомлення цього теоретичного парадоксу науковцями все більше схиляє їх до визнання того, що “неокласична теорія... сьогодні не може дати задовільного пояснення відмінностей у функціонуванні суспільств і економік, як в окремо взятий момент часу, так і протягом деякого періоду”, оскільки “аргументи, що наводяться неокласичною теорією, неперекокливі в силу того, що хоча її моделі пояснюють окремі відмінності у функціонуванні економік на базі різниці в обсязі інвестицій, в освіту, нормі заощаджень та ін., але вони не можуть пояснити, чому провалюються спроби здійснити необхідні заходи, навіть якщо вони спроможні забезпечити високу віддачу.” [20, с.6].

Новітні досягнення в таких галузях знань як загальна теорія систем, синергетика, кібернетика, соціологія, інституціональна економіка тощо свідчать про те, що соціальна та економічна системи є відкритими і, як правило, далекими від рівноваги. Це не узгоджується із фундаментальним висновком неокласичної теорії про загальну макроекономічну рівновагу. Рівновага може розглядатися лише як короткотермінове і нетипове явище. Фактори, які спрямовують економічну систему до рівноваги, часто не є домінуючими, а визначальну роль відіграють як екзогенні, так і, в першу чергу, ендогенні сили, які у режимі позитивного зворотного зв’язку постійно породжують у системі стан напруженості і підштовхують її до перманентних змін. Якщо процеси, що визначаються позитивними зворотними зв’язками, характерні для відкритих та далеких від рівноваги систем, в тому числі і економічних, то процеси з негативними зворотними зв’язками, що приводять до неокласичної рівноваги, властиві насамперед закритим системам. Таке уявлення про природу економічної системи було сформоване ще класиками економіки у XVIII столітті і відповідало контексту тогочасного наукового світогляду, визначальний вплив на який справили відкриття І.Ньютона, що стосувалися динаміки закритих фізичних систем.

Сказане вище не значить, що потрібно повністю відмовитися від ідеї рівноваги. Врівноважуючи сили є суттєвими факторами, що обумовлюють гомеостазис економічної системи. Застосування неокласичних моделей рівноваги дозволяє глибше зрозуміти такі аспекти функціонування економіки, які пов’язані із забезпеченням її стабільності, саморегуляції і самовідтворення. Але виходячи з попередніх висновків про те, що навіть на рівні прийняття індивідуальних рішень однозначний, а тим більше, оптимальний вибір не є типовим, важко погодитися з фундаментальним положенням про невідворотність встановлення єдиної можливої і оптимальної макроекономічної рівноваги.

Логіка побудови неокласичних моделей ґрунтується на чистому виборі і не допускає включення у них важливих факторів, що мають істотний вплив на координацію взаємодії економічних агентів, зокрема способів і процедур одержання та передачі індивідуальних знань. У ході трансформації української економіки проблеми координації індивідуальних і колективних дій та вдосконалення інформаційно-комунікаційного простору є сьогодні такими, що потребують першочергового вирішення. Як бачимо, неокласичні підходи тут мало чим можуть допомогти.

Основні задачі вдосконалення нашої економіки сьогодні полягають не стільки у тому, щоб через встановлення рівноваги оптимально розпорядитися обмеженими ресурсами у рамках наявної економічної системи, що є практично недосяжним, скільки у тому, щоб трансформувати цю систему і створити такий економічний порядок, де б досконали розподіл і використання ресурсів значною мірою досягалися спонтанно через ринкові механізми. Такий порядок має бути відкритим до постійного покращання внаслідок як самоорганізації, так і обмеженого свідомого регулювання. Він, як і економічна рівновага при оптимальному використанні ресурсів, не з’являється сам собою в результаті вільної гри ринкових сил. Ефективний порядок економічної взаємодії є наслідком вдалого поєднання мотивів і стимулів людської діяльності, а ті в свою чергу формуються під впливом досконалої системи економічних інституцій. Неокласична модель – це не модель без інституцій, як декому здається, а модель, що неявно передбачає наявність найдосконалішої інституційної основи, яка забезпечує абсолютний пріоритет обміну перед усіма іншими способами одержання благ, суперрозвинену систему комунікацій, повноту і безкоштовність інформації і т.п. Погодитися з засадничими припущеннями неокласиків, значить, погодитися з тим, що така інституційна основа є мало не природнім атрибутом кожної економічної системи, або ж з теоретичними висновками про те, що вона виникає сама по собі, варто лише дозволити ринок і вільну конкуренцію. Досвід перших років економічних трансформацій в Україні дає підстави для сумнівів у вірності цих висновків. Лібералізація економічних відносин привела не до утворення досконалої інституційної основи, а до появи, зміцнення і стійкого самовідтворення паразитуючих структур і так званих інституційних пасток, вирватися з яких стає дедалі важче [21]. Як бачимо, типовим



результатом нерегульованої лібералізації стала не досконала, а спотворена структура економічних інституцій, яка не породжує стимули для виходу із депресивного стану, а навпаки, сприяє його консервації. Першочергова проблема для України полягає саме у створенні такої інституційної основи, яка б допомогла хоч де в чому наблизити реальну економічну дійсність до її ідеальних моделей. Але на питання, як це зробити, неокласична теорія відповіді не дає.

Вразливою для критики є і неокласична теорія фірми. Д. Норт звертає увагу на те, що у неокласичній моделі фірми "...єдина функція управління полягає у виборі виробничих факторів та обсягу виробництва з метою максимізації прибутку, тобто у визначенні кількості товару і відповідної ціни на нього. Оскільки потрібна для цього інформація доступна, а розрахунки безкоштовні, то модель позбавляє управління будь-якої помітної участі у виконанні навіть цих завдань." [16, с.99]. Як бачимо, така теорія мало чим може сьогодні допомогти українським менеджерам, в умовах, коли особливої ваги набувають проблеми пов'язані з мінімізацією витрат на пошуки і обробку інформації, на впровадження нових технологій, на організацію виробництва і праці, на координацію, вимірювання та контроль параметрів технологічних процесів і продукції тощо.

Не дає неокласика і більш-менш задовільних методів обґрунтування ефективного розміру фірми, пояснюючи його, насамперед, впливом екзогенних технологічних факторів [22]. А сьогодні в Україні дана проблема, у зв'язку з масштабними процесами реструктуризації, зміни форм власності, розвитком малого підприємництва і т. п., набуває особливої ваги.

Економісти старшого покоління обізнані з марксистською політичною економією, незалежно від того, чи є вони її прихильниками, чи ні, добре розуміють зв'язок між політикою і економікою, між владою і економічними процесами. Тому немає нічого дивного у тому, що багато з них скептично і недовірко ставиться до неокласики, у моделях якої факторам політики і влади не знаходиться місця. Їм ближчі і зрозуміліші моделі інституціональної економіки, де політичним, владним і соціальним впливам приділяється значна увага.

Питання про те, чи потрібно державі втручатися у економічні процеси, а якщо потрібно, то в якій мірі і в який спосіб, потребує окремої аргументації. Але незалежно від відповіді на нього слід визнати незаперечний емпіричний факт, що влада у всіх країнах більшою чи меншою мірою в економіку втручається, і дати йому наукову оцінку. Отже, для того, щоб адекватно відображати сутність реальних економічних процесів, моделі повинні бути не суто економічними, а політико-економічними. Чому? Тому, що органи і представники державної влади дуже часто присутні як гравці на економічному полі. Їх роль неоднакова у різних географічних і часових координатах, але вона завжди суттєва. Держава, як апарат насильства, може бути використана тими, хто її представляє, з метою силового порушення принципу еквівалентності ринкового обміну на власну користь.

На пізніх стадіях цивілізаційного розвитку політики і державні чиновники можуть більшою чи меншою мірою відсторонюватися від прямої участі у економічних операціях. Але є багато країн, де ще й сьогодні право влади на насильство використовується окремими політичними і соціальними силами та особами, що до неї причетні для одержання переваг у економічній діяльності. Тим самим влада відіграє не останню роль у обмеженні конкуренції, стримуванні економічної активності, чим обумовлює застій і відсталість.

Ключова проблема системної трансформації в Україні – це перетворення політичної влади із засобу відстоювання групових економічних інтересів на співтворця і захисника інституційної системи, яка б забезпечувала всім економічним суб'єктам рівні права і можливості у відстоюванні власних інтересів та максимально обмежувала використання прямого і латентного насильства при укладанні та виконанні угод. Вирішити її, опираючись на неокласичну теорію неможливо, оскільки для неї політичні і інституційні чинники є екзогенними і неістотними.

Із вищевикладеного можна зробити загальний висновок, неокласична теорія має вкрай обмежені сфери застосування на даному етапі трансформації української економіки. Це теорія досконалих і ефективних ринків, випадки існування яких навіть для сучасного західного світу "виняткові і важкодосяжні, бо неможливі без суворих інституційних вимог" [16, с. 141]. Зрозуміло, що в умовах сьогоденної України такі ринки є більш ніж унікальними.

## Література

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1949.
2. Гальчинський А. Стратегія "відкладеного лібералізму" //Дзеркало тижня;- 2000;- № 20
3. Дж.Стиглиц. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики, 1999;- № 7, С.4-30.
4. Кучма Л.Д. Україна: Підсумки соціально-економічного розвитку та погляд у майбутнє//Урядовий кур'єр;- 2000;- 18 листопада, № 215.
5. Гальчинський А. Україна: поступ у майбутнє. – К.: Основи, 1999. – 220 с.
6. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г.Худокормова. –

М., 1998. – 733с.

7. Буайе Р. Теория регуляции (предисловие к русскому изданию). - М.: 1999.
8. Латов Ю. Плоды просвещения : новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия// Вопросы экономики;- 2000;- № 1.
9. Hayek F. Droit, legislation et liberte.- Paris, 1981.- Vol. 1.
10. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. С-ПБ. Автокомп, 1992.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962.
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2000.- 416 с.
13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: Экономика, 1993.
14. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press.
15. Hodgson G. Economics and institutions. A manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge: Polity Press, 1988.
16. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки/ Пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. - 198 с.
17. Вебер М. Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1990.
18. Schutz A. Le chercheur et le quotidien. Phenomenologie des sciences sociales.- Paris.: Meridiens Klincksieck, 1987.
19. Kagel J. , Roth A. (tds.). The Handbook of Experimental Economics.- Princeton: Princeton University Press, 1995.
20. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики .- 1997.- № 3. С.6-17.
21. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы;- 1999; том 35, №2; С. 3-20.
22. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М., 1993.

Надійшла 12. 9.2001р.

УДК 338.22

**М.П.ВОЙНАРЕКО, О.М.КОСЮК**  
Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький

## **МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРИ РЕФОРМУВАННІ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

*Результати реформування промислового комплексу у контексті сучасних вимог не виявилися позитивними, що дає підстави для впровадження певних методологій моделювання бізнес-процесів. Розглядаються методики, що є простими, ефективними і головне, формують основи для впровадження інформаційних технологій в управління діяльністю господарюючих суб'єктів.*

Процеси з реформування промислового комплексу України розпочалися ще на початку 90-х років, коли суспільство знаходилося у стані ейфорії, щодо значних і кардинальних перетворень і намагалося як найшвидше та докорінно змінити систему господарювання. У ті часи машинобудування, як одна з галузей промисловості країни, здавалося, було наймогутнішим та найперспективнішим сектором економіки держави. Сьогодні вже з'являються докори, що на перевірку ця могутня структура виявилась "колосом на глиняних ногах". Можна погодитися з цим твердженням, бо воно доречно не тільки стосовно машинобудування, а й інших галузей. Необдумані реформи, що лавиною охопили весь промисловий комплекс новоствореної держави, загнали у кут не тільки машинобудування, а й усю економіку країни. Що ми маємо на сьогоднішній день: машинобудування - це вже далеко не провідна галузь країни і тому дивно чути окремі заяви вітчизняних політиків і урядовців усіх рівнів про успішність реформ, розбудову європейської, високорозвинутої індустріальної держави з високими інноваційними технологіями. Однак насправді машинобудування сьогодні є найнеприбутковішою галуззю. Виключенням можливо є деякі підприємства військово-промислового комплексу та підприємства, що впровадили високі технології. Підприємства, які виготовляють продукцію, у яку вкладений найвищий інтелектуальний потенціал нації не можуть тиражувати каструлі чи сковорідки. Якщо на їх товар є попит на світовому ринку, то не слід грати роль пацифістів при безробітті у власній державі і занепаді життя громадян. Адже ринок - безжалісна гра, у якій недоречно зайві емоції. Так, відслідковуючи ситуацію за останні роки можна стверджувати, що в промислового виробництва падіння обсягів склало 12% в період 1990-1999рр. (з кінця 1999р. спостерігалось зростання). У той же час в машинобудуванні та металообробці обсяг виробництва в 1999 році склав не більш 20 відсотків від рівня 1990 року. При цьому питома вага машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва за 1990-2001 роки знизилася більше ніж в два рази - з 30.7% до 13.8% [1, с.2].

Проблемою перебудови машинобудування можна назвати не тільки незрозумілий напрямок