

УДК 330.342.146

СПЕЦИФІКА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ
У КВАЗІРИНКОВІЙ СИСТЕМІ

Сірко А.В. – д.е.н., професор

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Питання економічних інтересів завжди на слуху. Про те, що інтереси дуже важлива обставина, значуща риса людини завжди зауважували великі, мудрі люди. Так, наприклад, французький філософ К. Гельвецій майже 300 років тому сказав: «Якщо фізичний всесвіт підвладний законам руху, то і моральний всесвіт настільки ж підвладний законам інтересів. Інтерес є могутній чаклун, який змінює в очах усіх створінь форму всіх предметів».

То ж, якщо інтереси така могутня сила, яка, як той чаклун, може усе навколо змінювати, то чому тоді ми, українці так живемо? Чому Україна вважається бідною та ще й безправною і корумпованою країною? Якщо у нас такі низькі зарплати і пенсії, які принижують людську гідність і виштовхують нас за кордон, то, питається, чому ми це так довго терпимо, а значить змирилися з тим, що маємо?

У кожного із нас є потреби та інтереси. Потреби – це бажати, хотіти чогось. І наш світ потреб постійно розширюється. Інтереси – це той спосіб (форма), у який ми реалізуємо, добиваємося задоволення наших потреб.

Древні грецькі мислителі (серед яких Платон, Діоген, Аристотель), довго мудруючи, прийшли до висновку, що людина – Homo sapiens. Але цього виявилось замало, бо, якщо люди народжуються розумними, то чому тоді розум свій вони спрямовують на те, щоб гнобити одне одного, воювати проти цілих народів, обманювати, грабувати, вбивати невинних людей. Це ж суперечить розуму, тому що закладено у нас Богом! Але тільки, якщо дивитися на це з одного боку. Насправді все суще на Землі суперечливе в своїй основі. Тому згодом характеристика людини була розширена: це ще й соціальна і корислива істота. Вона керується не просто розумом, а здоровим глуздом, це означає, що на першому плані у неї аж ніяк не високі матерії честі, совісті,

добропорядності, допомоги ближньому, а дуже приземлені цінності – власна вигода, користь, розрахунок.

У першу чергу, наш економічний інтерес, тобто прагнення до особистої вигоди (користі), зумовлений обмеженістю благ. Матеріальні життєві блага повсякчас обмежені, а тому ми мусимо прислуховуватися до здорового глузду і думати, як досягти чогось у житті: ставити реальні цілі, визначати пріоритети, планувати. До речі, найбільш цінним ресурсом є наявний у нас час. Саме звідси формується наш корисливий інтерес, як необхідність виживання і розвитку.

Другий дуже важливий чинник, який формує наш економічний інтерес, – це інституційний чинник. Під інституціями розуміються всі наявні в суспільстві, в якому ми живемо, обмеження нашої поведінки. Ці обмеження, або регулятори, нашої поведінки встановлюються самим суспільством у двох видах: як формальні і неформальні обмеження. Формальні регулятори нашої поведінки – це офіційні, тобто прописані в нормативно-законодавчих актах держави, статутах господарських товариств, політичних партій і громадських об'єднань, усяких розпорядках роботи, посадових інструкціях, правилах техніки безпеки і т.п. Також до цих регуляторів нашої поведінки віднесемо і ті механізми, які забезпечують дотримання усіма цих норм і правил (це апарат примусу, яким є вся система органів захисту правопорядку і правосуддя). Неформальні регулятори нашої поведінки – це ті, що існують як звичаї, традиції, моральні настанови, стереотипи. Чи є і тут свої механізми примусу? Авжеж, ми боїмося загального осуду, ігнорування нас, ізоляції.

Отож, людина веде себе раціонально, керується здоровим глуздом, шукає вигоди для себе, прагне зважити очікуваний результат і витрати на нього, але при цьому має ще й

зважати на різного роду обмеження, накладені суспільством через державу і без неї.

Серед усієї множини інститутів, які формують наші економічні інтереси, найбільш значущим є інститут власності. Саме обмеженість умов нашого існування зацікавлює (спонукає) нас дбати про свою власність, накопичувати її як багатство. Власність – це гарантія нашої безпеки у широкому сенсі слова. Власність породжує могутній економічний інтерес. «Батько» економічної науки А. Сміт писав: «Вона (людина – А.С.) швидше досягне своєї мети, коли зважить на їх егоїзм і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах зробити для неї те саме, чого вона хоче від них» [1, с. 77]. Засновник соціально-психологічного інституціоналізму Т. Веблен зауважив інше: володіння багатством наділяє його власника пошаною і повагою у суспільстві, породжуючи водночас і заздрість до нього [2]. Але соціальний статус приватного власника набуває економічного сенсу за однієї необхідної умови – якщо суспільство інституційно це забезпечить, тобто через законодавство чітко специфікує (визначить) усю повноту (набір) прав власності кожного економічного суб'єкта і гарантує силою влади захист цих прав.

Сьогодні бути власником в цивілізованому світі означає – ти можеш робити зі своїм об'єктом власності лише те, що не заборонено законом. Іншими словами, суспільство через державу так відрегулює права власності, щоб збалансувати (урівноважити) усю сукупність економічних інтересів в суспільстві.

Кожен із нас є носієм не одного, а багатьох економічних інтересів. Це зумовлено тим, що живемо в певному соціумі (країні), у певному регіоні, працюємо у певній сфері, на певному підприємстві, зрештою усі ми як земляни «в одному човні» і в нас є спільний інтерес. Основними видами економічних інтересів є: 1) особисті, або приватні, інтереси; 2) групові, або корпоративні, інтереси; 3) загальнонаціональні, або державні, інтереси.

Як показує світовий досвід, існує три механізми узгодження економічних інтересів: 1) ринкова конкуренція (ціновий механізм); 2) політична демократія; 3) громадянське суспільство. Беручи це до уваги, поглянемо на взаємодію економічних інтересів у нашому соціумі.

Натомість дійсно ринкової маємо квазіринкову економіку: 1) абсолютно нерівний

доступ до економічних ресурсів: приватизацією скористалися олігархи і криміналітет, які прибрали до своїх рук усе що можна було за безцінь або шахрайськими способами; вони ж завдяки даровому для них капіталу створили свої банки для відмивання тінювих грошей та заманювати заощаджень пересічних вкладників, які обслуговують у першу чергу їх бізнес. Ба більше, захопивши економічну владу вони пішли у велику політику. Для чого? Знову таки, заради приватних і кланових інтересів: захистити свою власність та отримати привілейований доступ до ресурсів. Унаслідок симбіозу великого бізнесу і держави, замість верховенства права маємо кишенькове право. Політика в Україні стала найприбутковішим бізнесом. Про це автор писав у [3;4].

А які економічні інтереси підживлюють низькі зарплати і пенсії пересічних громадян? Чи заохочують вони до напруженої добросовісної роботи, до високої відповідальності за доручену справу? Звісно, ні. Більше того, кваліфіковані і активні працівники вважають за краще шукати добре оплачувану роботу за кордоном. Аби скривджені низькими зарплатами і пенсіями, кричущою соціальною несправедливістю люди не підняли бунт на всю країну, влада замиряє їх масовими субсидіями. Субсидії породили ще більший безлад: по-перше, обрізали бюджетні витрати на освіту, медицину, науку, культуру, інвестиції тощо; по-друге, ці бюджетні кошти пішли олігархам (власникам бізнесу, який обслуговує ЖКГ); по-третє, субсидії і пряме фінансування з бюджету бізнесу зовсім не стимулює до ощадливості, до модернізації, навпаки, це лише заохочує до марнотратства, до приписок, завищення витрат.

У будь-якому суспільстві система економічних інтересів характеризується суперечливістю. Однак, на противагу цивілізованим країнам, де інститути забезпечують оптимальне співвідношення між усіма економічними інтересами і спрямування їх в русло конкуренції і перманентної модернізації та інноваційного розвитку, в Україні унаслідок олігархізації економічного і політичного життя повсюди домінують приватні інтереси. Останні правлять бал не лише у сфері підприємництва, але й у сфері політики, державного управління. Тому суспільство дедалі більше сповзає на узбіччя соціально-економічного розвитку. Потрібне очищення політики від засилля великого капіталу і диктату його інтересів.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
3. Сірко А.В. Первісне нагромадження капіталу – економічна основа спонтанного переділу суспільного багатства / А.В. Сірко // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 31-47.
4. Сірко А.В. Економічний розвиток на інноваційній основі: проблема участі у ньому українських корпорацій / А.В. Сірко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – №4. – С. 32-36.

УДК 330.356.:330.45

ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Вільчинська О.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Виробнича функція – це економетрична модель, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничо-господарської діяльності з факторами, що визначають ці показники. Виробничі функції застосовуються в різних галузях економіки для побудови надійних прогнозів або оцінювання впливу прийнятих рішень щодо планування, розподілу матеріальних, трудових ресурсів. Виробничі функції як апарат пізнання, дають можливість розширити аналітичні можливості дослідження, особливо у напрямку факторного аналізу, що дозволяє виявити і мобілізувати резерви виробництва. Таким чином, на сьогодні актуальним є застосування виробничих функцій, в тому числі функції Кобба-Дугласа, в економічних дослідженнях.

Виробнича функція – це функція виду $y = f(x) = f(x_1, \dots, x_n, a)$, незалежні змінні x_i якої приймають значення обсягів ресурсів (n – рівне кількості видів ресурсів), що витрачаються, а значення функції дорівнює величині обсягів випуску продукції; a – вектор параметрів.

У практичному застосуванні виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд [1]:

$$Y = a_0 K^{a_1} L^{a_2},$$

де Y – обсяг продукції, що випускається;

K – обсяг основного капіталу або обсяг основних фондів, що використовуються;

L – середньорічна чисельність працівників (витрати живої праці);

a_0, a_1, a_2 – параметри моделі.

Зауважимо, що виробнича функція Кобба-Дугласа задовольняє наступні властивості: 1) без ресурсів немає випуску; 2) при зростанні хоча б одного ресурсу обсяг випуску продукції зростає; в) із зростанням затрат одного (i -го) ресурсу при незмінній кількості іншого ресурсу величина приросту випуску на кожну додаткову одиницю i -го

ресурсу не зростає (закон спадної ефективності); г) виробнича функція є однорідною функцією степеня $p > 0$: при $p > 1$ із зростанням масштабу виробництва в t разів ($t > 1$) обсяг випуску зростає в t^p разів (тобто маємо зростання ефективності виробництва при зростанні масштабу виробництва); при $p < 1$ маємо падіння ефективності виробництва від зростання масштабу виробництва; при $p = 1$ – постійну ефективність виробництва при зростанні його масштабу або незалежність питомого випуску від масштабу виробництва.

Виробничі функції можуть мати різні галузі застосування, оскільки принцип “витрати – випуск”, покладений в основу залежності, може бути реалізований як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні.

Для окремого суб'єкта господарювання, що випускає однорідний продукт, виробничі функції $f(x_1, \dots, x_n)$ можуть пов'язувати обсяги випуску продукції (в натуральному чи вартісному вираженні) із витратами робочого часу за різними видами трудової діяльності, комплектуючих виробів, електроенергії, основного капіталу.

При побудові виробничих функцій для окремого регіону чи країни в цілому в якості величини річного випуску беруть сукупний продукт (дохід) регіону чи країни, в якості ресурсу розглядають: основний капітал $K(x_1)$ – обсяг основного капіталу, працю $L(x_2)$ – кількість одиниць праці, що витрачається на протязі року, які вимірюються зазвичай у вартісному вигляді [2].

Процес побудови виробничої функції включає декілька етапів:

1. Вибір та аналіз усіх можливих факторів, які впливають на обсяг виробництва.

2. Вимір та аналіз знайдених факторів. Необхідно кількісно оцінити відібрані