

Олег Пустовойт

РИНОК: ЕВОЛЮЦІЯ РОЗУМІННЯ ТА ПОШУКУ ПРЕДМЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Досліджено зміни в наукових уявленнях про ринок, підходах до визначення об'єкта та предмета його пізнання у межах традиційної мікроекономічної теорії, теорії галузевих ринкових структур, неоінституціональної, традиційної інституціональної теорії та теорії економічного зростання. Надано обґрунтовані докази щодо доцільності вивчення сучасного ринку національної економіки як впливового чинника її нерівномірного зростання у середньо- та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: ринок, об'єкт, предмет дослідження, товарний обмін, інститути, мобільність факторів виробництва, економічне зростання.

JEL: В 49, Е 32.

У мікроекономічній теорії ринок традиційно розглядався як нейтральне організаційне утворення покупців і продавців, що створює умови для формування вільних цін та оптимального розподілу обмежених виробничих ресурсів в економіці. У неоінституціональній економічній теорії ринок почав розглядатися як інституційне утворення, котре, зменшуючи транзакційні витрати покупців і продавців, полегшує товарообмінні операції і цим сприяє розширенню економічної діяльності людей.

Ідея про те, що ринок спроможний впливати на економічну діяльність в національному господарстві та змінювати динаміку його зростання, часто обговорюється серед економістів. До цього їх схиляють зібрані численні емпіричні факти про існування позитивної залежності між економічним розвитком та показниками інституційних успіхів. Наприклад, за останні 25 років у Польщі ВВП збільшився утричі, а в Україні – ще не досяг рівня 1990 року. Сьогодні, майже після трирічних намагань реформувати економіку України, всім нам стає дедалі зрозумілішим, що успіхи Польщі пов'язані не стільки з фінансовою підтримкою США та ЄС, списанням великої частини зовнішніх боргів, скільки з успіхами 1990-х років щодо реформування інституційного устрою внутрішнього ринку, наближення його до стандартів розвинених країн світу.

Разом з тим спостереження про різношвидкісний постсоціалістичний розвиток не лише України та Польщі, а й Чехії, Угорщини, Словаччини, Болгарії, Молдови, Росії та інших країн дотепер ще не мають переконливого теоретичного пояснення. З одного боку, зібрані факти спонукають до висновку,

Пустовойт Олег Валентинович (awit@ukr.net), канд. екон. наук, старш. наук. співр.; провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків сектору галузевих ринків ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України".

що після 1990 року різномірне економічне зростання цих країн було пов'язано з успіхами в реформуванні інститутів внутрішнього ринку. З іншого боку, погодитися з таким висновком складно, якщо дотримуватися припущення, що ринкові інститути регулюють *тільки* рівень трансакційних витрат учасників товарообмінних операцій в економіці, а не її зростання.

Суперечність між зібраними емпіричними спостереженнями та існуючим теоретичним підходом щодо їхнього пояснення зумовила появу серед економістів запитання: *чи можна ринок національної економіки розглядати як чинник її економічного зростання?* Проте намагання знайти відповідь на нього породжує нові, ще складніші запитання. Наприклад, а що в цьому разі доцільно розглядати *об'єктом*¹ та *предметом*² дослідження (пізнання) ринку, вони залишаться традиційними чи стануть новими? Якщо говорити простіше: *що ж ми маємо досліджувати, вивчаючи ринок?* Відповіді на ці запитання мають як теоретичне, так і прикладне значення тому, що без них науковці не зможуть правильно обрати методологію аналізу ринку, котра відповідала б меті та завданням його дослідження.

Ринки завжди були і залишаються *мінливими (волатильними)* соціально-економічними явищами. Для їх вивчення економісти мали обирати об'єкт та предмет дослідження. Нові ідеї щодо їх визначення запропонували всесвітньо відомі вчені А. Сміт, А. Маршалл, Т. Веблен, Р. Коуз. Усіх їх об'єднувало те, що вони мали однакові погляди щодо об'єкта дослідження ринку. При його виборі ці науковці керувались припущенням, що об'єктом пізнання ринку варто розглядати товарообмінні операції, тому що ринок являє собою *обмін*³ *результатами товарного виробництва*. Якщо в економіці не відбуваються товарообмінні операції, це означає, що в ній ринок тимчасово або взагалі відсутній.

Однак погляди зазначених учених кардинально різнилися щодо вибору предмета дослідження ринку. Причини цього крилися в зібраних численних емпіричних спостереженнях, які свідчили, що коливання товарообмінних операцій на ринку можуть відбуватися як під впливом вільних (конкурентних), так і монополних або регульованих державою в чітьох інтересах цін або величини трансакційних витрат.

¹ В економічній науці об'єктом дослідження (пізнання), як правило, називають те, на що спрямована пізнавальна діяльність дослідника, тобто процес або явище, що породжує проблему в економічній діяльності людей, яка обирається для вивчення.

² В економічній науці предметом дослідження (пізнання) як правило називають все те, що дає змогу пояснити ті чи інші властивості об'єкта. Предмет дослідження – це не окрема складова частина об'єкта, що підлягає вивченню (якщо говорити образно, наприклад, окрема квартира в багатоповерховому будинку), а напрям, аспект розгляду, який дає уявлення про те, як, під яким кутом зору науковець вивчає об'єкт дослідження для того, щоб пізнати певні його характеристики.

³ У тому, що ринок – це обмін, може переконатися кожна пересічна людина, яка хоч один раз здійснювала покупки, наприклад, на міському ринку чи ярмарку, які є формами роздрібної торгівлі в межах ринку національної економіки. Наприклад, перебуваючи на міському ринку, можна почути вислів: сьогодні ринку немає. Це твердження покупцями означає, що на ринку незначна кількість продавців і, відповідно, обмежений вибір продукції, що пропонується до продажу. Аналогічний вислів продавцями свідчить про незначну кількість покупців продукції на ринку. І в першому, і в другому випадках міський ринок як організація формально працює, але на ньому здійснюється незначна кількість актів купівлі-продажу товарів. Саме ця остання обставина дає підставу покупцям або продавцям стверджувати, що ринок сьогодні, попри очікування, не відбувся. Іншими словами, немає актів купівлі-продажу – немає й ринку.

У статті ставиться за мету дослідити еволюцію поглядів економістів щодо *предмета* пізнання ринку та запропонувати науковий підхід до вивчення ринку як чинника економічного зростання.

За всю історію існування економічної науки предмет дослідження ринку кардинально змінився лише тричі. Спочатку він був визначений у мікроекономічній теорії, згодом переглянутий у теорії галузевих ринкових структур, а потім – в неінституціональній і сучасній традиційній інституціональній теорії. Спробуємо дослідити еволюцію економістів щодо предмета пізнання ринку.

Дослідження ринку в мікроекономічній теорії

У 1776 році у своїй найвідомішій праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" Адам Сміт запропонував науковій спільноті один із найпереконливіших підходів до аналізу ринку. Він, вивчаючи джерела багатства народів, дійшов висновку, що внаслідок поділу праці всі члени суспільства тісно пов'язані між собою товарообмінними операціями, а інформацію щодо їх здійснення надає ринкова ціна на благо, котра формується під дією попиту та пропозиції⁴ (Сміт, 1935 а. С. 24, 52–55, 104; 1935 б. С. 30, 32). У поглядах А. Сміта ринок виглядав як форма організації економічної діяльності людей в умовах децентралізованого товарного обміну, котрий за допомогою цін забезпечує як оптимальний розподіл виробничих ресурсів між виробниками, так і максимальне зростання добробуту суспільства. Цей підхід дав змогу А. Сміту товарообмінні операції та ціни розглядати як складові елементи ринку, що утворюють об'єкт та предмет його дослідження.

Незважаючи на те, що А. Сміт майстерно описав підходи до аналізу ринку, він не пояснив, який зміст криється за цим поняттям. Уперше це зробив французький економіст, математик, філософ Антуан Огюстен Курно. Він висловив припущення, що *ринок варто розуміти як будь-який район, де відносини між покупцями і продавцями є настільки вільними, що ціни на одні й ті ж товари можуть легко й швидко вирівнюватися*. З таким визначенням ринку погодилася значна частина відомих економістів того часу⁵. Разом з тим, узагальнюючи їхні погляди, провідний англійський учений, один із засновників математичних методів в економіці, Вільям Стенлі Джевонс дійшов висновку, що з часом економісти почали використовувати поняття "ринок" для зазначення всякої групи людей, які всту-

⁴ Зокрема, А. Сміт писав, що кожна людина живе обміном, а саме суспільство можна розглядати як торговельний союз, де ринкова ціна будь-якого товару визначає, скільки землі, праці та капіталу варто додати або зменшити, щоб його виробництво стало достатнім для задоволення попиту. Таким чином людина приходить до заняття, яке найбільш вигідне суспільству, тобто вона "невидимою рукою" направляє до цілі, яка зовсім не входила до її намірів. А. Сміт довів, що під тиском вільної конкуренції ринкові ціни на товарних ринках рухаються до рівня, що відповідає витратам виробництва (природна ціна), а прибуток продавців на галузевих ринках має тенденцію до вирівнювання. У результаті цього ринок забезпечує як оптимальний розподіл виробничих ресурсів між галузями, так і максимальне зростання добробуту суспільства.

⁵ Наприклад, англійський економіст Альфред Маршалл у своїй роботі "Принципи економічної науки" доводив, що чим досконалішим є ринок, тим сильніша тенденція до того, щоб у всіх його пунктах і в один і той же момент покупці платили за один і той же предмет однакову ціну.

пають у тісні ділові стосунки та укладають значні угоди стосовно будь-якого товару (*Маршалл*, 1993. С. 6–7). Як бачимо, у другій половині XIX століття авторитетні вчені схилилися до думки про доцільність включення до змісту поняття "ринок" об'єкта його дослідження – товарообмінні операції та предмета – ринкові ціни на продукцію.

Якщо звернутися до сучасних наукових джерел, то в них зміст поняття "ринок" описується переважно за допомогою тих самих ознак, які А. Курно та В. Джевонс використали понад 100 років тому. В уявленні багатьох сучасників ринок це – *товарообмінні операції*. Наприклад, вони зазвичай подають ринок як взаємодії (*Булатов*, 1995. С. 15; *Долан*, 1992. С. 19), взаємовідносини (*Петюх*, 1995. С. 29), сукупність економічних відносин покупців і продавців (групи людей, фізичних і юридичних осіб) із приводу обміну товарів і послуг (*Черкасов*, 2004. С. 9).

Визначаючи поняття ринок, інша частина сучасних учених дотримувалася точки зору, що до його змісту варто включати і предмет дослідження. У їхньому уявленні ринок – це товарообмінні операції, що здійснюються на *основі цін*. Зокрема, вони доводять, що ринок – це система стійких зв'язків (*Чудаков*, 2003. С. 9) чи економічних відносин із купівлі-продажу товарів, у межах яких формується попит, пропозиція та рівень цін (*Азрилиян*, 1994. С. 350; *Азарян*, 2003. С. 6).

Ще одна частина вчених наполягала, що ринок не можна розглядати суто у вимірі товарообміну та ціни, тому що він завжди функціонує в певних просторових межах. Це дало їм змогу трактувати ринок як місце (*Бернар*, 1994. С. 173–174), абстрактний чи реальний (*Абалкин*, 1999. С. 696), географічний або функціональний (*Дементьев*, 2005. С. 165) простір, де проходить товарообмін, формується ціна та укладаються торговельні угоди.

Примітно, що значна частина сучасних науковців запропонувала розширити зміст поняття ринок шляхом уточнення, що товарообмін та формування цін відбуваються за допомогою грошей та в умовах конкуренції. Це дало їм змогу описати ринок як утворення, що функціонує:

– *за допомогою грошей*. Ринок – це сфера обігу⁶ (*Шубін*, 2004. С. 11), де товарно-грошові відносини виробників і споживачів продукції (*Антонов*, 1983. С. 409) здійснюються згідно з законами товарного виробництва і грошового обігу" (*Мочерный*, 2000. С. 145);

– *в умовах конкуренції*. Ринок – це система товарно-грошових відносин між покупцем і продавцем, яка включає механізм вільного ціноутворення та підприємництва, що розвивається за ринковими законами конкуренції (*Мочерный*, 1995. С. 185) та виживання (*Пахомов*, 2002. С. 35).

У наведених визначеннях сучасні дослідники запропонували зміст поняття ринок наповнити традиційними та дещо новими ознаками. Спираючись на них, можна дійти висновку, що ринок – децентралізований обмін, який має просторові межі й відбувається на основі цін, за допомогою грошей, в умовах конкуренції. Разом з тим зазначені уточнення не можна розглядати як принципово нові, тому що вони не внесли кардинальних змін щодо предмета дослідження ринку. Ним як була, так і залишилась ціна, яка мала визначальний вплив на поведінку всіх учасників ринку.

⁶ Товарний обіг є формою товарного обміну, котрий відбувається за допомогою грошей та посередника.

За умови браку нових підходів до вивчення певного економічного явища, наука втрачає розвиток і починає "дрейфувати" в межах зачарованого кола, котре було окреслено попередніми поколіннями вчених. Такий сценарій розвитку ринкових досліджень призвів до того, що окремі економісти у своїх працях перестали навіть робити спроби щодо пояснення поняття ринок. Наприклад, М. Білоусенко, досліджуючи цю проблему в західній економічній науці, дійшов висновку, що в економічних словниках і підручниках узагалі немає визначення ринку, що свідчить про суттєвий концептуальний "провал" економічної теорії (2006. С. 55). На сьогодні можна знайти приклади того, що така традиція підготовки наукових робіт поступово переходить до вчених Росії та України (Болотин, 2004; Метанцев, 2007; Бураковський, 2003).

Однак описаний концептуальний "провал" економічної теорії виник не на сучасному етапі, а значно раніше, і має свою історію. Вперше його виявив у 40-х роках ХХ століття видатний англо-американський учений Рональд Гарі Коуз, який в 1991 році був удостоєний Нобелівської премії з економіки. За результатами досліджень він дійшов висновку, що економістам так і не вдалося виявити роль ринків. Тому в навчальній літературі їхній розгляд зводився до аналізу процесу формування ринкових цін і спрощеного пояснення вигідності торгівлі (на кшталт тієї, що виникає при обміні горіхів на яблука). На думку Р. Коуза, ринок завжди був чимось більшим, ніж товарообмінні операції тому, що він визначав *розмах торгівлі та тип благ, якими торгують* (1993. С. 13). Що ж таке ринок, якщо він є не тільки товарообміном? Про це йтиметься у наступних частинах статті.

Якщо ж підсумувати результати творчих зусиль розробників мікроекономічної теорії, то можна дійти таких узагальнень. Творці цієї теорії запропонували світовій науковій спільноті поглянути на ринок як на *децентралізований товарообмін на основі цін, який забезпечує оптимальний розподіл обмежених виробничих ресурсів⁷ для максимального задоволення потреб суспільства в благах*. Суттєвим у цьому визначенні є те, що в ньому ринок подається як суто *організаційне утворення*. Його формують раціональні індивіди, які, вступаючи у відносини з приводу купівлі-продажу продукції, здійснюють вибір на користь тих чи інших товарообмінних операцій, спираючись тільки на рівень цін. *Ціна є тим єдиним чинником, що має значення і визначає вибір (поведінку) учасників ринку при товарообміні*. Тому саме її варто розглядати як *предмет пізнання* ринку.

Визнання цін предметом пізнання ринку означало, що економічні інститути виводилися поза межі його аналізу. Безумовно, на сьогодні прихильники мікроекономічної теорії визнають, що інститути спроможні змінювати поведінку учасників ринку, але при цьому вони вважають, що їхній

⁷ Довести це нескладно. Наприклад, коли товаровиробник продає на ринку свою продукцію, він отримує дохід, який дає йому змогу закупити необхідні виробничі ресурси для випуску нових партій товарів і надання послуг. Чим більший попит на певну продукцію, більша її ринкова ціна та, відповідно, доходи її виробника, тим більше він спроможний закупити обмежених виробничих ресурсів для розширення випуску цієї продукції. Таким чином, обмежені запаси ресурсів постійно спрямовуються на виготовлення лише тих товарів і послуг, яких потребують споживачі, тобто розподіляються *оптимально*, в інтересах усіх членів суспільства.

вплив доцільно розглядати як тимчасовий, випадковий, який має зовнішній характер. Це дає їм змогу стверджувати, що ціновий аналіз ринку спроможний пояснити, як покупці та продавці поведуться взагалі, в будь-який час і в будь-якому місці. Включення в цей аналіз інститутів дає можливість описати лише відхилення від такої універсальної ринкової поведінки. Тому, здійснюючи економічний аналіз, інститути не варто брати до уваги, тобто ними можна знехтувати.

Дещо інший підхід до дослідження ринку був запропонований в роботах А. Маршала, В. Торпа, Д. Робертсона, Дж. Робінсон, які в межах мікроекономічної теорії започаткували окремий її напрям, що передбачав вивчення особливостей формування цін в умовах недосконалої конкуренції. Згодом цей напрям досліджень дав змогу сформулювати *теорію галузевих ринкових структур*⁸. У ній об'єкт дослідження ринку залишився незмінним, а в ролі предмета його пізнання почали розглядатися *структурні елементи*⁹ ринку, котрі унеможлилювали на ньому вільне ціноутворення та оптимальний розподіл обмежених виробничих ресурсів в інтересах усіх членів суспільства.

Дослідження ринку в інституціональній економічній теорії

Незважаючи на простоту, переконливість та високу прикладну значущість підходу, котрий сформувався в межах мікроекономічної теорії щодо аналізу ринку, частина економістів піддала його сумніву. У першій половині ХХ століття на основі емпіричних досліджень вони дійшли висновку, що пояснити закономірності поведінки покупців і продавців тільки зміною рівня цін неможливо. Розмах торгівлі та тип благ, якими торгують, залежить від правил, які діють на ринку. Їх запроваджують для визначення прав та обов'язків тих, хто здійснює трансакції, порядку подолання конфліктів між ними, механізму гарантування їм безпеки. Такі правила зменшують витрати учасників ринку на здійснення трансакцій обміну (ринкових угод) і цим сприяють їхньому розширенню. Уперше цю новаторську ідею¹⁰ висловив Р. Коуз, який у своїх наукових роботах¹¹ 1940–1960-х років навіть аргументовані докази, що без урахування витрат на здійснення трансакцій обміну неможливо пояснити роботу економічної системи та надати рекомендації щодо її регулювання (1993. С. 13–15).

Відкриття Р. Коуза створило підвалини для формування нового напрямку досліджень, котрий виходив за межі мікроекономічної теорії, але не супе-

⁸ Галузь економічної науки, котра вивчає структуру ринків, відома також під назвою "теорія галузевих ринків" та "теорія організації промисловості".

⁹ До складу таких елементів відносили: кількість продавців і покупців; рівень диференціації ринкової продукції; наявні бар'єри щодо входу на ринок нових фірм; відмінності в структурі витрат виробництва фірм; рівень вертикальної інтеграції фірм (від виробництва сировини до роздрібного продажу продукції) та диверсифікації їхнього виробництва.

¹⁰ Р. Коуз писав, що Адам Сміт, викриваючи регулювання, спрямоване на обмеження конкуренції, зробив нас сліпими до того факту, що учасники товарообмінів зацікавлені в регулюванні, котре розширює ринок. Для існування чогось подібного досконалій конкуренції необхідна система правил та обмежень. Вони мають визначати права та обов'язки тих, хто здійснює трансакції, механізм подолання конфліктів між ними, гарантування їм безпеки.

¹¹ Йдеться про такі роботи Р. Коуза, як: "Природа фірми" (1937 р.), "Дискусія про граничні витрати" (1946 р.), "Проблема соціальних витрат" (1960 р.).

речив її основним засадам. Його почали розвивати А. Алчян, Г. Демсец, У. Меклінг і М. Дженсен, О. Вільямсон, які згодом стали відомими вченими. На основі їхніх робіт була сформована *неоінституціональна економічна теорія*, котра почала розвиватися на протигагу *традиційному інституціоналізму*, започаткованому Торстеном Вебленом на початку ХХ століття.

Сучасному традиційному інституціоналізму, розвиток якого пов'язується переважно з такими відомими вченими, як Дж. Ходжсон, У. Семюелс, Е. Скрепанті, Ф. Міровські, Дж. Стенфілд, М. Тул, властиве дещо скептичне ставлення до традиційної мікроекономічної теорії та неоінституціоналізму, започаткованого Р. Коузом. Центральними проблемами їхніх досліджень були обрані організація й контроль в економіці, тому що її вони намагалися пізнати та описати як систему влади, котра визначає, чиї інтереси будуть враховані при розподілі обмежених ресурсів, доходів, забезпеченні зайнятості тощо¹² (Семюелс. 2002. С. 127, 131–132).

У свою чергу, розробники неоінституціональної теорії поставили за мету розширити традиційний мікроекономічний аналіз ринку, включивши до нього положення про витрати на здійснення трансакцій обміну. Для цього вони запропонували їх включити до складу сукупних витрат підприємств на виготовлення продукції, які були узагальнені терміном *виробничі витрати*. Ту їхню частину, яку підприємства несли безпосередньо при виробництві продукції (закупівля сировини, обладнання, придбання чи оренда виробничих приміщень, найм робочої сили тощо), було запропоновано розглядати, як *трансформаційні* витрати, всі інші, що пов'язані з її продажем, – як *трансакційні* витрати.

Після введення трансакційних витрат в економічний аналіз розробники неоінституціональної теорії запропонували новий підхід до визначення предмета пізнання ринку. Для цього вони зробили припущення про те, що учасники ринку, отримавши інформацію про ціну продукції, не намагаються відразу здійснювати акти купівлі-продажу, тому що воліють більше знати, наприклад, про споживчі властивості товару, його безпечність, переконатися, чи має право власності на нього продавець (можливо, він придбаний у незаконний спосіб або заборонений державою для виробництва та споживання), чи спроможний власник продукції укласти та виконати контракт на її постачання в майбутньому, чи схильний він уникати відповідальності за порушення термінів постачання чи погіршення якісних характеристик товару тощо.

У реальній економіці зазначену інформацію про продукцію, виробника чи покупця безкоштовно отримати неможливо. Для того щоб її здобути, учасники ринку мають понести трансакційні витрати. Услід за Р. Коузом, К. Далманом¹³, О. Вільямсоном, Д. Нортон основні види трансакційних ви-

¹² Наприклад, У. Семюелс зазначав, що інституціоналісти критикують неокласичну теорію за ігнорування нею проблем конфліктів, боротьби за владу, використання в аналізі допущень про раціональність, конкурентну поведінку, інформованість учасників ринку, незмінний інституційний устрій, детермінованість оптимальних рішень тощо. При цьому він спирався на те, що економіка – це інститути, які формують ринок. Проте ринок підпорядкований силам, які керують організацією і контролем в економіці шляхом запровадження та зміни інститутів за допомогою влади й силової боротьби.

¹³ Наприклад, Р. Коуз трансакційні витрати пов'язував з необхідністю підприємців визначати, з ким укласти угоду, сповістити тих, хто бажає її укласти, про її умови, провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати дані про те, що

трат, напевно, найвдаліше узагальнив відомий ісландський економіст Траунінн Єггертссон (2001. С. 29–30). Він до їхнього складу включив:

- пошук інформації про розподіл цін, якість товарів і трудових ресурсів, а також пошук потенційних покупців або продавців і актуальної інформації про їхню поведінку та матеріальний стан;
- торги для виявлення дійсних позицій покупців і продавців при ендогенних цінах;
- підготовка контрактів;
- нагляд за партнерами по контракту та стягнення збитків, якщо партнери не виконують свої контрактні зобов'язання;
- захист прав власності від посягань третьої сторони.

Усі ці та багато інших витрат покупці й продавці вимушені нести, щоб *розвіяти сумніви*, що купівля за прийнятною або навіть привабливою ціною того чи іншого товару (послуги) буде для кожного з них максимально вигідною. Якщо на ринку трансакційні витрати зростають до величини, яку неможливо відшкодувати, продавши за ринковою ціною продукцію, акти щодо її купівлі-продажу зупиняються. Це означає, що *предметом дослідження ринку варто визнати рівень не цін, а трансакційних витрат*.

При вивченні предмета дослідження ринку розробники мікроекономічної теорії зважали на те, що динаміка цін в економіці може змінюватися під дією попиту та пропозиції. Розробники неоінституціональної теорії, запропонувавши у ролі предмета дослідження трансакційні витрати, за аналогією також мали пояснити, які чинники змінюють їхній рівень в економіці. Роблячи таке пояснення, вони спирались на те, що частина суб'єктів ринку (покупців і продавців), які воліють зменшити трансакційні витрати та відновити торговельні операції, намагаються запровадити інші *форми ділової практики з іншими правилами*, котрі змусили б контрагентів безоплатно розкрити частину інформації про майбутній товарообмін. Для узагальнення набору діючих на ринку правил було використано поняття "*інститут*". Водночас ринкові інститути почали розглядатися як чинники, що змінюють рівень трансакційних витрат в економіці.

Незважаючи на те, що "*інститут*" є ключовим поняттям в інституціональних економічних теоріях, учені до цього часу так і не дійшли згоди щодо його змісту. Труднощі на цьому шляху комплексно дослідив український учений-економіст В. Дементьев, який ґрунтовно проаналізував та описав більше десяти наукових підходів до трактування інститутів (2009). На наш погляд, досить вдало та лаконічно його зміст сформував відомий британський вчений Дж. Ходжсон. Він висловив аргументоване припущення про те, що *інститути – це системи сталих і загальноприйнятих правил*¹⁴, *котрі структурують соціальні взаємодії*. На його думку, мова, гроші, закони, система одиниць мір та ваги, поведінка за столом, фірми (та інші організації) тощо –

умови контракту виконуються тощо. Згодом К. Далман трансакційні витрати визначив як такі, що спрямовуються підприємцями на збір та обробку інформації, на проведення переговорів і прийняття рішень, на здійснення контролю та примушення щодо виконання умов контракту.

¹⁴ На думку Дж. Ходжсона, правило – це нормативний припис або нормативна по суті схильність, котрі відповідають звичаю і транслуються в суспільстві. Правила включають норми поведінки, соціальні конвенції, а також правові норми.

все це є інститутами. Наближено до цього підходу визначає інститути Дж. Найт, який розглядає їх як набір правил, котрі структурують соціальні взаємодії певним чином (Ходжсон, 2007. С. 28–30). Розуміння інституту як набору сталих і загальноприйнятих правил дало змогу *систематизувати*¹⁵ сукупність ринкових інститутів в економіці та описати їхні *основні властивості*. Вони, на думку української вченої-економіста Т. Артьомової (2006. С. 292), полягають в здатності інститутів ефективно синтезувати, зберігати та транслювати соціально-економічну інформацію.

Переконання в тому, що покупці та продавці (виробники) здійснюють *остаточний вибір* тільки під впливом трансакційних витрат, величина яких регулюється суспільством за допомогою інститутів, спонукали розробників неoinституціональної економічної теорії відмовитись від припущення, що ринок доцільно розглядати як нейтральне організаційне та просторове утворення, де люди здійснюють товарообмінні операції, спираючись на рівень цін. Першим це зробив Р. Коуз, який ще в 1940-х роках висловив ідею, що ринки являють собою інститути, котрі існують для *скорочення витрат в операціях обміну* (1993. С. 13). У 1980-х роках О. Вільямсон наголошував, що фірми, ринки і контракція є важливими економічними інститутами, що мінімізують трансакційні витрати в економіці (1996. С. 48, 51).

Якщо підсумувати результати творчих зусиль розробників неoinституціональної економічної теорії, то можна дійти таких узагальнень. Творці цієї теорії запропонували науковій спільноті поглянути на ринок як на *децентралізований інституційно структурований товарообмін, який зменшує трансакційні витрати його учасників і забезпечує використання обмежених виробничих ресурсів найціннішим способом для максимального задоволення потреб суспільства в благах*. Суттєвим у цьому визначенні є те, що в ньому ринок подається як *організаційне, так і інституційне утворення*. Його формують раціональні індивіди, які, вступаючи у відносини з приводу купівлі-продажу продукції, здійснюють вибір на користь тих чи інших товарообмінних операцій, спираючись у першу чергу на рівень не цін, а трансакційних витрат. Вони є *тим чинником, який має вирішальне значення і визначає остаточний вибір (поведінку) учасників ринку при товарообміні*. Тому саме їх варто розглядати як *предмет пізнання* ринку.

У неoinституціональній теоретичній конструкції ринок не забезпечує оптимальний розподіл обмежених виробничих ресурсів. За переконанням неoinституціоналістів, досягнути цього можна лише в описаному Р. Коузом дивному віртуальному світі, де величина трансакційних витрат дорівнює нулю¹⁶.

¹⁵ Спираючись на визначення Дж. Ходжсона, можна дійти висновку, що до складу ринкових (економічних) інститутів доцільно віднести певні набори формальних і неформальних правил, що регулюють та структурують взаємодії людей, які через ринок задовольняють свої потреби в товарах і послугах. До *формальних*, зазвичай, відносять правила, котрі внесені до національних та міжнародних законів і за необхідності можуть примусово вводитися в дію через рішення судів. До *неформальних* – усі види обмежень, які накладаються ідеологіями, етичними принципами, традиціями тощо і добровільно виконуються людьми.

¹⁶ Дивний віртуальний світ з нульовими трансакційними витратами вперше теоретично описав Р. Коуз у статтях "Природа фірми" та "Проблема соціальних витрат". У них він доводив, що в такому світі, наприклад, немає економічної основи для існування фірм, а інститути, що утворюють економічну систему, нікому не пот-

За умови існування на ринку позитивних трансакційних витрат його механізм спроможний забезпечити використання обмежених виробничих ресурсів не оптимально, а лише найціннішим способом в інтересах суспільства.

Водночас прихильники традиційного інституціоналізму лише частково погодились з таким підходом до вивчення ринку. Зокрема, вони визнали, що ринок є інституційним утворенням. Наприклад, Дж. Ходжсон визначав ринок як організований та інституційний обмін (2003. С. 256). Проте вони заперечують його самостійний вплив на економіку, тому що він повністю керований владою. На їхню думку, наприклад, алокація ресурсів, розподіл доходів, випуск продукції, зайнятість, ціни є функцією не ринку, а влади, котра діє через нього та використовує державу для захисту тих чи інших інтересів (Сэмюэлс, 2002. С. 132–133). Унаслідок цього у межах традиційного інституціоналізму предмет дослідження ринку змістився у бік влади, котра, реалізуючи свої інтереси, визначає остаточний вибір (поведінку) учасників ринкового товарообміну.

Дослідження ринку в теорії економічного зростання

Усі наведені теорії дають змогу пояснити, чому і під дією яких чинників рівень товарообмінних операцій на ринку може змінюватися. Проте їхні теоретичні положення не дають відповіді на запитання: чи спроможний національний ринок як організаційне та інституційне утворення зумовлювати приріст товарного виробництва в економіці, що перебуває в стані повної занятості? І це природно, тому що ця проблема сьогодні досліджується в межах мікроекономічної теорії економічного зростання.

У мікроекономічній теорії економічного зростання ринок традиційно розглядався як нейтральне організаційне утворення покупців і продавців, що створює умови для формування вільних цін та оптимального розподілу обмежених виробничих ресурсів в економіці. Ця теорія побудована на припущенні, що домінуючим чинником збільшення випуску продукції є технологічний прогрес, який змінює якісні властивості факторів виробництва і цим сприяє утворенню їхніх нових комбінацій з метою розширення випуску товарів і послуг. У межах цієї теорії мобільність факторів виробництва розглядається незмінною, тому її вплив на динаміку економічного зростання до уваги не береться.

На противагу наведеним вище положенням, у цій статті пропонується домінуючим чинником економічного зростання визнати мобільність факторів виробництва в економіці. Це поняття трактується як швидкість утворення та упровадження у сфері виробництва нових факторних комбінацій праці, землі, капіталу, підприємницьких здібностей з метою збільшення випуску інноваційної та якіснішої продукції. Спробуємо надати докази того, що мобільність факторів виробництва в економіці доцільно розглядати як змінну величину.

У мікроекономічній теорії економічного зростання стабільний приріст випуску продукції розглядається як процес постійного збільшення спожи-

рібні. За своєю суттю ринки з нульовими трансакційними витратами – це ринки з досконалою конкуренцією. З цього приводу американський економіст Дж. Стіглер писав, що в умовах досконалої конкуренції приватні та соціальні витрати рівні.

вання та нового комбінування факторів виробництва. Якщо говорити докладніше, то згідно з положеннями цієї теорії досягнути приросту пропозиції товарів і послуг на ринку можна за трьох умов:

- збільшити обсяги використання факторів виробництва;
- скомбінувати по-новому наявні фактори виробництва з метою зменшення їхніх сукупних витрат на виготовлення однієї одиниці традиційної продукції;
- скомбінувати по-новому наявні фактори виробництва з метою випуску нової продукції з кращими споживчими властивостями та, відповідно, більшою ринковою вартістю.

Зростання пропозиції у першому випадку досягається за рахунок залучення в процес виробництва більшого обсягу факторів виробництва, у другому та третьому – за рахунок ефективнішого їх використання. Збільшення пропозиції може відбутися миттєво лише за умови *абсолютної* мобільності факторів виробництва в економіці.

У мікроекономічній теорії економічного зростання закономірності приросту ринку, де мобільність факторів виробництва є абсолютною, описані досить докладно. Такий ринок іменується як *досконалий (ідеальний)*. Його модель економісти використовують тільки для здійснення теоретичних порівнянь. У ній немає місця для інститутів, тому що роль основного координатора поведінки покупців і продавців виконують ціни, котрі формуються в умовах досконалої конкуренції¹⁷. При їхньому зростанні виробники миттєво постачають на ринок додаткові обсяги продукції для задоволення попиту. Рівень цін зменшується, і ринок входить до рівноважного стану.

На ринку з досконалою конкуренцією кожний товаровиробник розширятиме випуск до того моменту, поки граничні витрати на виготовлення останньої одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом від її продажу. У цей момент ефективність виробництва зменшиться до нуля.

Якщо припустити, що в національній економіці всі виробники товарів і послуг досягли нульової ефективності товарного виробництва, то це означає, що ринки національної економіки перетворилися в рівноважні та втратили спроможність до зростання. За цих обставин негативні очікування щодо збільшення власних доходів у майбутньому будуть спонукати товаровиробників *вступити між собою в нові взаємодії з питань випуску нових зразків продукції з кращими споживчими властивостями, попит на яку є великим та незадоволеним*.

За досконалої конкуренції товаровиробники починають випускати нові види продукції миттєво шляхом утворення у сфері виробництва нових комбінацій факторів виробництва. Продаж цієї продукції на ринку дає змогу товаровиробникам тимчасово підвищити ефективність виробництва та отримати додаткові доходи. Після насичення ринків новими видами продукції вона перетворюється в традиційну. Ефективність її випуску знову знизиться до нуля, а ринки, де вона перебуває в обігу, перетворяться на рівноважні та неспроможні до зростання.

¹⁷ Досконалу конкуренцію, як правило, описують за допомогою таких ознак: на ринку діє велика кількість продавців і покупців, які не спроможні вплинути на рівень цін, відсутні бар'єри входу на ринок нових виробників і виходу з нього, у сфері виробництва ресурси переміщуються та комбінуються миттєво (абсолютна мобільність ресурсів), виробники продають продукцію з однаковими споживчими властивостями (однорідні продукти), про які покупці мають повну інформацію.

Безумовно, досконалий (ідеальний) ринок – це утопічна модель його функціонування. У реальному житті на ринках панує недосконала конкуренція, однією з особливостей якої є неабсолютна мобільність факторів виробництва. Їхнє миттєве переміщення та нове комбінування у сфері виробництва априорі неможливе не лише через існування природних і технологічних, а й *соціальних* обмежень, котрі можуть мати поведінковий та інституційний характер. За цих умов можна очікувати, що, незважаючи на приріст сукупного попиту та цін, початок зростання економіки *завжди буде відтерміновано в часі* до моменту, поки товаровиробники не подолають природні, технологічні та соціальні обмеження щодо придбання та нового комбінування факторів виробництва.

Для подолання природних обмежень, пов'язаних з наявними світовими та національними запасами ресурсів, і технологічних, пов'язаних із неможливістю їхнього миттєвого переміщення та використання у сфері виробництва, суспільство використовує такий потужний засіб як *технологічний прогрес*. За його допомогою створюються штучні сировинні матеріали, прискорюється процес підготовки кваліфікованої робочої сили, вирощування додаткових урожаїв, поголів'я худоби, побудови підприємств чи розвідки та розробки родовищ природних копалин, створення нових моделей автомобілів, літаків чи космічних апаратів тощо. Тому в періоди сплесків технологічного прогресу мобільність факторів виробництва в економіці суттєво зростає.

Проте можливості технологічного прогресу не є безмежними. Зокрема, за його допомогою неможливо подолати в економіці соціальні обмеження факторної мобільності. Під різними кутами зору набір *поведінкових соціальних обмежень* був описаний розробниками сучасних інституціональних економічних теорій (Норт, 2000. С. 12; Уильямсон, 1996. С. 96–100; Дементьев, 2005. С. 11). Спробуємо уточнити основні серед них:

- обмеження перше – *обмежена раціональність* продавців (виробників), котра породжує в них невизначеність щодо випуску нових товарів і послуг, які мають бути безпечними для споживачів, користувачів і навколишнього середовища. Наприклад, на сьогодні в національних економіках не існує точних знань та, відповідно, єдиної суспільної думки про безпечність випуску продукції з генно-модифікованими організмами (ГМО) або про те, якими мають бути гранично допустимі норми викидів хімічних елементів у відпрацьованих газах автомобілів, щоб вони не чинили шкідливого впливу на здоров'я пішоходів та екологію населених пунктів;

- обмеження друге – *опортуністична поведінка* окремих учасників ринку, які у сфері виробництва нових видів продукції намагаються захопити право власності на її випуск, а в сфері виробництва традиційної продукції – підпорядкувати собі економічну діяльність інших осіб шляхом порушення норм і правил конкуренції (демпінг, встановлення дискримінаційних цін, таємна змова на торгах, корупційне отримання цінових переваг тощо). У сфері товарного обміну опортуністична поведінка учасників ринку проявляється в намаганні окремих продавців або покупців при купівлі-продажу продукції здійснити нееквівалентний обмін на свою користь. Для того щоб його уникнути, учасники товарообмінних операцій мають нести трансакційні витрати;

- обмеження третє – *перерозподільча поведінка* окремих учасників ринку в сфері розподілу доходів. Вона проявляється в намаганні власників

ресурсів (найманих працівників, підприємців та держави) перерозподілити на свою користь первинні (факторні) доходи отримані в сфері виробництва;

- обмеження четверте – спроможність індивідів при споживанні цілком безпечної продукції *створювати шкідливі ефекти (екстерналії)*, що знижують рівень добробуту інших (третіх) осіб. Для зменшення загрози виникнення таких ефектів суспільство змушене нести додаткові витрати, котрі руйнують оптимальний розподіл ресурсів на основі цін. Наприклад, якщо в спекотну пору органи державної влади не обмежують вантажоперевезення великовагових вантажівок, то це неодмінно призводить до деформації дорожнього полотна та додаткових бюджетних витрат на позаплановий ремонт доріг. Для мінімізації ризиків руйнування доріг органи державної влади змушені ухвалювати законодавчі акти, котрі встановлюють граничні вагові межі для вантажів, які власники автомобільного транспорту можуть перевозити залежно від температурного режиму, та нести додаткові витрати на організацію стаціонарних і мобільних комплексів вагового й габаритного контролю для здійснення нагляду за вантажоперевезеннями.

Продемонструвати, як розглянуті поведінкові соціальні обмеження руйнують цінкові стимули учасників ринку щодо нового комбінування факторів виробництва з метою розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції, можна за допомогою таких простих гіпотетичних прикладів. Уявімо ситуацію, що один товаровиробник вийшов на ринок з новим продуктом, а інший – самовільно скопіював його виробництво і заповнив торговельну мережу своїм аналогом. Через прояви на ринку такої опортуністичної поведінки всі виробники втрачають мотиви здійснювати структурні зміни у випуску на користь нових видів продукції. Тепер уявімо дещо іншу ситуацію. Припустимо, що товаровиробник випустив на ринок новий вид продукції – дорожчої, але якіснішої. Проте споживачі не мають змоги її придбати, тому що первинні доходи у сфері виробництва гіпертрофовано перерозподіляються на користь власників бізнесу чи держави. Унаслідок наявності на ринку такої перерозподільної поведінки у потенційних виробників нової продукції повністю зникають мотиви щодо її випуску.

Для нейтралізації дії поведінкових соціальних обмежень, які сповільнюють мобільність факторів виробництва в економіці, суспільство використовує особливі інструменти – *ринкові інститути*. Зовнішнім формальним проявом їхнього існування є довідки, погодження, свідоцтва, патенти, ліцензії, сертифікати відповідності, висновки безпечності продукції, реєстрація прав власності на економічні ресурси або угод щодо їх купівлі-продажу, податки, штрафи, субсидії, пільги, регульовані ціни тощо; неформальним – ділова репутація, соціальна відповідальність бізнесу та споживачів, благодійність, громадський контроль та осуд недобросовісної комерційної практики тощо.

Ринкові інститути можна визнати *ефективними*, якщо їхні правила повністю блокують небажану ринкову поведінку, котра мотивується не рівнем цін, а невизначеністю економічних суб'єктів у сфері виробництва щодо виведення на ринок нової продукції, опортуністичною та перерозподільчою активністю у сферах її обміну та розподілу та тими способами споживання продукції, що створюють шкідливі ефекти (екстерналії) для добробуту інших людей.

Разом з тим обтяжливі, невинуваті складні правила ринкових інститутів можуть також створювати непереборні бар'єри, котрі сповільнюють мобільність факторів виробництва в економіці. Наприклад, із України до Німеччини або з Німеччини до України лікар може переїхати за декілька годин, але в цих країнах він може витратити роки на отримання робочої візи, дозволу чи ліцензії, котрі дадуть йому право працювати за спеціальністю. При цьому можна стверджувати, що чим складнішими й недосконалішими будуть правила інститутів в Німеччині чи Україні, тим більші соціальні бар'єри буде вимушений долати лікар для працевлаштування. Тому *досконалими* ринковими інститутами можна визнати ті, які є ефективними та не створюють інституційних бар'єрів, які сповільнюють мобільність факторів виробництва в економіці.

Якщо недосконалі ринкові інститути зменшують мобільність факторів виробництва в економіці, то комбінувати в ній по-новому наявні фактори виробництва з метою збільшення випуску продукції *втрачає будь-який сенс*. Дійсно, кому потрібні розробки щодо нових матеріалів, технологій, товарів або методів управління, якщо через високі інституційні бар'єри процес їх упровадження у виробництво розтягується на десятиліття або якщо на ринку через високі поведінкові соціальні обмеження (невизначеність, шахрайство, перерозродільчу активність) існують великі ризики інвестування у випуск нової продукції? Розуміння цього дає змогу пояснити: чому в сучасному інформаційному світі одні країни активно використовують ресурси економічного зростання (технологічний прогрес, споживчі смаки, нові стратегії розвитку фірм, передові методи управління, ефект масштабу виробництва тощо), а інші – ні, залишаючись при цьому технологічно відсталими та бідними.

Наведені вище численні докази, що кількість товаробмінних операцій в економіці повністю залежить від мобільності факторів виробництва, рівень якої регулюється суспільством за допомогою інститутів, дає підставу для таких висновків. У національній економіці мобільність факторів виробництва періодично коливається. Вона зростає в періоди вдосконалення інституційного устрою ринку національної економіки та зменшується під час зниження рівня ефективності ринкових інститутів внаслідок їхнього переродження. Це дає підставу розглядати ринок як *децентралізований інституційно структурований товарообмін, який збільшує мобільність обмежених виробничих ресурсів та забезпечує їхнє використання найціннішим способом для максимального задоволення потреб суспільства в благах*. Такий погляд на ринок передбачає, що вдосконалення його інституційного устрою є потужним засобом підвищення мобільності факторів виробництва, прискореного їхнього нового комбінування та переміщення в нові види економічної діяльності, котрі забезпечують в майбутньому стабільне економічне зростання. При цьому інші ресурси економічного зростання: технологічний прогрес, споживчі смаки, нові стратегії розвитку фірм, передові методи управління, ефект масштабу виробництва тощо – спроможні визначати лише певні межі для множини таких нових комбінацій. Тому мобільність факторів виробництва в економіці є *тим чинником, який має вирішальне значення і визначає остаточний вибір (поведінку) учасників ринку при товарообміні*. Саме тому її варто розглядати як *предмет пізнання* ринку. Крім того, зважаючи на те, що мобільність факторів виробництва в економіці регулюється ринковими інститутами, можна

стверджувати, що є підстави вивчати ринок національної економіки як внутрішній (ендогенний) чинник зростання товарного виробництва. Водночас економічну теорію, що дає змогу його досліджувати під таким кутом зору, варто іменувати як *інституціональна теорія економічного зростання*.

Теоретичні проблеми прикладних досліджень ринку

Дослідивши еволюцію поглядів економістів щодо пізнання ринку, можна спробувати знайти відповідь на запитання, яке було поставлене на початку цієї статті, а саме: *що ми маємо досліджувати, вивчаючи ринок?* Досвід розвитку економічної науки свідчить, що об'єктом дослідження ринку незмінно залишаються товарообмінні операції, що проходять на ньому. Пояснити сталість цієї традиції можна тим, що економіст, не надавши фактів про існування обміну, не має ніяких підстав стверджувати, що в економіці ринок реально існує. Тому дослідники ринків зазвичай починають їхній опис з оцінки товарообмінних операцій за допомогою окремих опосередкованих показників: обсяг попиту та пропозиції, проданої або спожитої продукції тощо.

Довівши факт існування ринку, економіст неминуче зіштовхується з проблемою пояснення коливань товарообмінних операцій. Для її вирішення він суб'єктивно має обрати предмет дослідження ринку, який, на його погляд, дасть змогу пояснити динаміку ринкових обмінів.

Якщо дослідник ставить за мету пояснити коливання товарообмінних операцій на конкурентному ринку, де рівень трасакційних витрат залишається незмінним, йому варто предметом дослідження обрати рівень ринкових цін. Вивчаючи їхню динаміку, в межах мікроекономічного аналізу він зможе розрахувати та передбачити, як поведуть себе в майбутньому покупці та продавці (виробники), якою буде тенденція розвитку товарообмінних операцій, в які види економічної діяльності розподілятимуться обмежені запаси виробничих ресурсів, які матеріальні блага вироблятимуться і на задоволення яких потреб суспільства вони спрямовуватимуться.

Якщо ж дослідник ставить за мету пояснити коливання товарообмінних операцій на аналогічному, але неконкурентному ринку, то предмет його досліджень має зміститися в бік структурних елементів ринку, які унеможливають формування на ньому вільних цін. Методика їхнього аналізу розроблена в теорії галузевих ринкових структур та частково формалізована у межах антимонопольного законодавства країн. Наприклад, в Україні підхід до вивчення ринків з обмеженою конкуренцією закріплений в Методиці визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затвердженій розпорядженням Антимонопольного комітету України від 05.03.2002 року.

Разом з тим аналіз структурних елементів ринків національної економіки також пов'язаний із значними труднощами. Якщо дослідник доводить, що певні структурні елементи унеможливають формування вільних цін на одному чи більшій кількості галузевих ринків, то він також має надати докази того, що це порушує в економіці оптимальний розподіл виробничих ресурсів між виробниками і унеможливує максимальне зростання добробуту суспільства. У теорії галузевих ринкових структур для цього був запроваджений показник *"втрати добробуту суспільства через неефективний розподіл ресурсів в умовах монополії"* та розроблена методика його математичного розрахунку.

У другій половині минулого сторіччя економісти здійснили численні спроби оцінити втрати добробуту суспільства, що виникають через існування монополій в економіці США. Проте такі спроби виявилися не зовсім вдалими і показали, що існуюча методика визначення величини втрат добробуту суспільства залишається ще занадто недосконалою і неточною. Спираючись на неї, американські вчені отримали занадто різні оцінки, що відрізнялися у десятки разів. Зокрема, у їхніх розрахунках величина втрат добробуту суспільства становила від 0,1 до 7,0%, хоча окремі з них реалістичною називали величину 0,5–2,0% від ВВП (*Шерер*, 1997. С.654–659). За нашими опосередкованими оцінками, в Україні втрати добробуту суспільства через неефективний розподіл ресурсів в умовах монополії становлять близько 4% від ВВП. Проте, за розрахунками інших учених, величина цих втрат є значно більшою й коливається в межах 6–33% від ВВП (*Герасименко*, 2014. С. 323). Велика розбіжність у наведених показниках означає, що майбутні дослідники структурних елементів ринків національних економік мають запропонувати нові підходи до точнішої оцінки неоптимального розподілу виробничих ресурсів в умовах відсутності вільного ціноутворення.

Якщо економіст ставить за мету пояснити коливання товарообмінних операцій в національному господарстві нестабільністю рівня трансакційних витрат, він буде змушений звернутися до неоінституціональної теорії. Проте, як показав час, слабкою її ланкою є те, що вона не запропонувала способів кількісної оцінки величини трансакційних витрат. Зараз це обмежує її прикладне використання для прогнозування майбутньої ринкової поведінки покупців і продавців в національному господарстві, оцінки можливостей його зростання.

Також не менші труднощі будуть очікувати на дослідників, які здійснять спробу пояснити коливання товарообмінних операцій в національній економіці впливом влади, що реалізує свої економічні інтереси через ринок, тому що розробники традиційного інституціоналізму ще не розробили для цього загальноновизнану методологію дослідження (*Гайдай*. С. 37).

Складний шлях досліджень буде вимушений пройти також економіст, який поставить за мету дослідити закономірність періодичних спадів та приростів ринкового товарообміну через коливання рівня мобільності факторів виробництва в економіці. Методологія такого аналізу автором запропонована в монографії "Інституційна природа економічних циклів. Досвід України" та апробована на прикладі розвитку вітчизняної економіки у період 1991–2015 років (*Пустовойт*, 2016). Відповідно до цієї методології рівень мобільності факторів виробництва у національному господарстві можна оцінити опосередковано, як розрив між фактичною величиною товарного виробництва та потенційною, котра могла б бути, якби суспільство вчасно вдосконалювало інституційний устрій внутрішнього ринку.

Ідея розрахунку показника мобільності факторів виробництва в економіці проста: якщо інститути внутрішнього ринку вдосконалюються, то це знімає, або принаймні зменшує, соціальні бар'єри для розвитку товарного виробництва та товарообмінних операцій в економіці. У цьому разі вона зростає, і в ній відсутній розрив між фактичним та потенційним товарним виробництвом. Якщо ж ринкові інститути не реформуються та починають стримувати економічну діяльність людей на ринку, то це неодмінно приз-

водить до уповільнення темпів зростання економіки та виникнення в ній розриву між фактичним та потенційним товарним виробництвом.

Для кількісної оцінки зазначеного розриву був розроблений спеціальний показник: Lq – втрати добробуту суспільства через уповільнення мобільності факторів виробництва в економіці. Він розраховується за формулою:

$$L^i q = (Q^i - Q^{ipt}) / Q^i \cdot 100\%,$$

де: $L^i q$ – втрати добробуту суспільства через уповільнення мобільності факторів виробництва в економіці в i -му періоді, % до фактичного обсягу товарного виробництва; Q^i – фактичний обсяг товарного виробництва в економіці в i -му періоді; Q^{ipt} – потенційний обсяг товарного виробництва в економіці в i -му періоді.

Розрахунок динаміки показника Lq в Україні дав змогу підтвердити факт перебігу на її внутрішньому ринку інституційного економічного циклу в 1997–2015 роках. Його вивчення показало, що в 2000–2004 роках, під час розвитку висхідної фази циклу, потенційний і фактичний обсяги виробництва збіглись. Розрив між ними виник і почав збільшуватися у 2005–2013 роках. Про його величину свідчив показник втрат добробуту суспільства через уповільнення мобільності факторів виробництва, який у середньому на рік становив 6,5% у порівнянні з фактичним обсягом товарного виробництва (5,9% у порівнянні з ВВП). Безумовно, значна їх частина виникла під впливом світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. Проте, якщо навіть з цього розрахунку виключити кризовий 2009 рік, то величина втрат добробуту суспільства в середньому на рік становила б близько 4,9% у порівнянні з фактичним обсягом товарного виробництва (4,4% у порівнянні з ВВП). Це означало, що упродовж 2005–2013 років в Україні щорічно величина ВВП втрачала близько 4,4% потенційно можливого приросту. Цю втрату можна розглядати як "данину", котру українське суспільство сплачувало за бездіяльність органів державної влади щодо реформування неефективних інститутів внутрішнього ринку. Одним словом, для населення України плата за перенесення реформ на майбутнє була дуже високою.

Як показав досвід, складність дослідження коливань товарообмінних операцій в економіці під дією інституційного устрою внутрішнього ринку полягає в тому, що у його межах економіст спочатку має здійснити нормативний аналіз змін у базових інститутах економіки, котрі можуть спричиняти її зростання, а потім надати позитивний аналіз з доказами того, що таке зростання відбулося. Крім того, економісти, які мають намір вивчати мобільність факторів виробництва на *галузевих* ринках національної економіки, повинні враховувати те, що методологія такого аналізу поки що не розроблена.

Висновок. Досліджуючи дедалі більше нових емпіричних фактів, економісти час від часу змінювали свої погляди щодо ролі ринку в економіці. У їхній уяві він із нейтрального організаційного та просторового утворення, де формуються ціни, поступово почав перетворюватися в інститут, який не лише впливає на розмах торгівлі та тип благ, якими торгують, а й задає різну швидкість розвитку національних економік у світовому господарстві. Проте економістам так і не вдалося узагальнити ринок як явище одним універсальним визначенням.

Для кращого розуміння цієї проблеми спробуємо навести дещо інший приклад. Так, неможливо пояснити, що таке дротовий телефон, ви-

користовуючи для цього принципи устрою сучасного мобільного телефону, що підключений до мережі Інтернет та виконує роль кишенькового персонального комп'ютера, фотоапарата, відеокамери, кредитної картки тощо. І навпаки, неможливо пояснити, що таке сучасний мобільний телефон, спираючись на принципи устрою дротового телефону. Проте через неможливість таких пояснень ні дротовий, ні мобільний устрій передачі голосової інформації не перестали бути телефонами.

За аналогією можна стверджувати, що будь-який ринок – це обмін. Проте ринкові обміни не є однорідними явищами, тому що вони можуть бути мотивовані різними подіями, наприклад, тільки рівнем цін, трансакційних витрат, мобільністю факторів виробництва, або намірами сил, які володіють ринковою чи державною владою. У першому випадку покупці та продавці, здійснюючи обмін, керуються ціновими вигодами, а в усіх інших – власною безпекою або величиною ризиків, впевненістю або невпевненістю в можливості збільшення доходів у майбутньому, безвихіддю й неможливістю придбати або продати товар на кращих умовах тощо. Усі ці мотиви ринкової поведінки та події, що їх зумовлюють є предметом досліджень окремих економічних теорій, які дають змогу описати ринок у певному ракурсі.

За наявності різних наукових підходів до вивчення ринку мистецтво економіста полягає в точному визначенні проблеми, котра виникає в результаті товарообмінів в економіці та підборі адекватної теорії, котра дала б змогу описати причини її виникнення та запропонувати шляхи подолання. Накопичений багатолітній досвід дослідження ринків підказує, якщо економіст має намір дослідити короткострокові поточні коливання конкурентного ринку, то йому для цього краще використати мікроекономічну теорію, методологія якої орієнтована на вивчення цінових та нецінових чинників коливань попиту та пропозиції, а неконкурентного (з ознаками домінування) ринку – методологію, що закладена в теорію галузевих ринкових структур. Якщо ж економіст ставить за мету пояснити, чому за незмінного рівня цін відбувається зменшення ринку, йому доцільно обрати неоінституціональну теорію. Її методологія передбачає вивчення рівня трансакційних витрат покупців і продавців, які вони мають нести для забезпечення безпеки та зменшення ризиків. Коли економіст спостерігає явище, що товарообмінні операції в економіці максимізують вигоду не покупців і продавців, а третьої сторони в особі окремих представників влади чи наближених до них бізнес-груп, то для його вивчення та пояснення доцільно використати традиційну інституціональну теорію. Якщо ж дослідник має намір у середньо- та довгостроковому періодах дослідити періодичні (циклічні) коливання товарообмінних операцій на ринку, то йому варто обрати описану в цій статті інституційну теорію економічного зростання, методологія якої спрямована на вивчення рівня мобільності факторів виробництва в економіці.

Аналізуючи ринки з позиції наведених методологічних підходів, кожний з економістів підтвердить, що ринок – це товарообмін, який мотивувався тією чи іншою подією, котра була предметом його вивчення. Для того щоб підкреслити спрямованість власного дослідження, він дасть своє визначення поняттю "ринок", включивши до його змісту лише те, що слугувало об'єктом і предметом його пізнання. І це буде виправдано тому, що у цьому разі і автору, і читачам буде зрозуміло, як уявлявся ринок і яка дослідницька мета була поставлена перед початком його вивчення.

Якщо ж припустити, що всі економісти у своїх дослідженнях використовують якесь універсальне визначення ринку, де він, наприклад, буде трактуватися як товарообмін, що змінюється під впливом цін, трансакційних витрат, ринкової або державної влади окремих осіб, рівня мобільності факторів виробництва, то це неодмінно призведе до хаосу у виборі методології його пізнання та у розумінні читачів щодо мети його дослідження. З цього випливає, що майбутнім українським дослідниками, можливо, не варто шукати універсальне визначення поняття "ринок", тому що такий "винахід" не зробить вітчизняну науку чіткішою і зрозумілішою, спроможною точніше описувати сучасну економічну реальність, що постійно ускладнюється як в Україні, так і національних господарствах світу.

Література

- Абалкин Л.И. (ред.) и др. (1999) Экономическая энциклопедия. М.: Экономика. 1055 с.
- Азарян О. (2003) Організаційно-економічний механізм функціонування і регулювання споживчого ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України. 31 с.
- Азрилиян А. (ред.) и др. (1994) Большой экономический словарь. М.: Фонд "Правовая культура". 528 с.
- Антонов О. и др. (1983) Украинская советская энциклопедия: в 12-ти т. / Т. 9. К. : Главная редакция украинской советской энциклопедии. 566 с.
- Артьомова Т. (2006) Стоимість и цена: логико-исторический процесс формообразования. К.: Основа. 448 с.
- Бернар И., Колли Ж. К. (1994) Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: в 2-х т.; пер. с фр. Т 2. М.: Международные отношения. 720 с.
- Білоусенко М. (2006) Структура та ефективність функціонування ринку // Економічна теорія. № 3. С. 55–65.
- Болотин Б.А., Глазьев С. Ю. (ред.) и др. (2004) Обучение рынку. М.: Экономика. 639 с.
- Булатов А. и др. (1995) Экономика: учебник / [под. ред. А. С. Булатова]. М.: БЕК. 632 с.
- Бураковский І. та ін. (2003) Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; Німецька консультативна група з питань економічних реформ при уряді України. К.: Альфа-Принт. 91 с.
- Гайдай Т. (2012) Дослідні програми інституційної економічної теорії як об'єкт методологічної рефлексії // Європейський вектор економічного розвитку. № 2 (13). С. 36–40. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ever/2012_2/7.pdf
- Герасименко А. (2014) Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія. К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т. 600 с.
- Дементьев В.В., Нуреев Р.М. (ред.) и др. (2005). Постсоветский институционализм: монография. Донецк: Каштан. 480 с.
- Дементьев В. (2009) Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути ? // Економічна теорія. №3. С. 75–92.
- Долан Э.Д., Линдсей Д.Э. (1992) Рынок: микроэкономическая модель; пер. с англ. СПб.: Автокомп. 496 с.
- Егертссон Т. (2001) Экономическое поведение и институты; пер. с англ. М.: Дело. 408 с.
- Коуз Р. (1993) Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД; Catallaxy. 192 с.
- Маршалл А. (1993) Принципы экономической науки: в 3-х т.; пер. с англ. М.: Издательская группа "Прогресс". Т. 2. 310 с.
- Метанцев А. (2007) Анализ рынка: настольная книга маркетолога. М.: Альфа-Пресс. 552 с.
- Мочерный С.В. (ред.) та ін (1995) Економічний словник-довідник. К.: Феміна. 368 с.
- Мочерный С.В. (ред.), Симоненко В. К. и др. (2000) Основы экономической теории. К.: Знання, КОО. 607 с.
- Норт Д. (2000) Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки; пер. з англ. К.: Основи. 198 с.
- Пахомов Ю. (2002) Вступление Украины в ВТО как предпосылка и фактор устойчивого экономического роста // Перспективы та проблеми участі України у Світовій організації торгівлі у контексті економічної безпеки : матеріали науково-практичної конференції (Київ, 15 лютого 2002 р.) / Українська академія зовнішньої торгівлі. К.: УАЗТ. 205 с.
- Петух В. (1995) Рыночная экономика: Настольная книга делового человека. К.: Урожай. 430 с.
- Пустовойт О. (2016) Інституційна природа економічних циклів. Досвід України: монографія; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозів. НАН України". К. 388 с. URL: http://ief.org.ua/?page_id=5770#pagetitle.
- Смит А. (1935 а) Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2-х т. М.: Ленинград : Государственное социально-экономическое издательство. Т. 1. 371 с.

- Смит А. (1935 б) Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2-х т. М.: Ленинград : Государственное социально-экономическое издательство. Т. 2. 473 с.
- Сэмюэлс У. и др. (2002) Панорама экономической мысли конца XX столетия : в 2-х т. СПб. : Экономическая школа. Т.1. 2002. 668 с.
- Уильямсон О. (1996) Экономические институты капитализма : фирмы, рынки, "отношенческая контрактация"; пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press. 702 с.
- Уоррэн Дж. Сэмюэлс. Институциональная экономическая теория URL: http://as.seinstitute.ru/Files/Grw-07_p125-141.pdf.
- Ходжсон Д. (2003) Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории; пер. с англ. М. : Дело. 464 с.
- Ходжсон Дж. (2007) Что такое институты? // Вопросы экономики. № 8. С. 28–48.
- Черкасов Г. (2004) Рынок: регулирование рынка: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ – ДАНА. 222 с.
- Чудаков А. (2003) Цены и ценообразование: учеб. для вузов. М.: РДЛ. 376 с.
- Шерер Ф., Росс Д. (1997) Структура отраслевых рынков; пер. с англ. М.: Инфра-М. 698 с.
- Шубін О.О. (ред.) та ін (2004) Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. 2-е вид. К. : НМЦВО МОІН України; Студцентр. 816 с.

References

- Abalkin L.I. (red.) i dr. (1999) Jekonomicheskaja jenciklopedija [Economic Encyclopedia]. Moskva: Jekonomika. 1055 p. (In Russian)
- Art'omova T. (2006) Stoimost' i cena: logiko-istoricheskij process formoobrazovanija [Cost and price: the logical-historical process of form-building]. Kiev: Osnova. 448 p. (In Russian)
- Azarian O. (2003) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm funktsionuvannia i rehuliuвання spozhyuchoho rynku [Organizational-economic mechanism of functioning and regulation of the consumer market]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk. Donetsk : Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy. 31 p. (In Ukrainian)
- Azrilijan A. (red.) i dr. (1994) Bol'shoj jekonomicheskij slovar' [The Big Economic Dictionary]. Moskva.: Pravovaja kul'tura. 528 p. (In Russian)
- Bernar I., Kolli Zh. K. (1994) Tolkovyj jekonomicheskij i finansovyj slovar'. Francuzskaja, russkaja, anglijskaja, nemeckaja, ispanskaja terminologija [Explanatory economic and financial dictionary. French, Russian, English, German, Spanish terminology]: v 2-h t.; per. s fr. T 2. Moskva: Mezhdunarodnye otnoshenija. 720 p. (In Russian)
- Bilousenko M. (2006) Struktura ta efektyvnist funktsionuvannia rynku [The structure and efficiency of the market]. Ekonomichna teoriia. № 3. P. 55–65. (In Ukrainian)
- Bolotin B.A., Glaz'ev S. Ju. (red.) i dr.(2004) Obuchenie rynku [Training in the market]. Moskva: Jekonomika. 639 p. (In Russian)
- Bulatov A. i dr. (1995) Jekonomika [Economy]: uchebnik. Moskva: BEK. 632 p. (In Russian)
- Burakovskiy I. ta in. (2003) Rozvytok vnutrishnikh rynkiv v Ukraini: dobrobut zavdiaky konkurentsii [Development of Domestic Markets in Ukraine Welfare through competition]. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii; Nimetska konsultatyvna hrupa z pytan ekonomichnykh reform pry uradi Ukrainy. Kyiv: Alfa-Prynt. 91 p. (In Ukrainian)
- Cherkasov G. (2004) Rynok: regulirovanie rynka [Market: regulation of the market]: ucheb. posobie dlja vuzov. Moskva: JuNITI – DANA. 222 p. (In Russian)
- Chudakov A. (2003) Ceny i cenoobrazovanie [Pricing and Pricing]: ucheb. dlja vuzov. Moskva: RDL. 376 p. (In Russian)
- Dement'ev V.V., Nureev R.M. (red.) i dr. (2005). Postsovetskij institucionalizm [Post-Soviet institutionalism]: monografija. Doneck: Kashtan. 480 p. (In Russian)
- Dementiev V. (2009) Shcho my doslidzhuemo, koly doslidzhuemo instytuty? [That we explore when investigating institutions?] Ekonomichna teoriia. №3. P. 75–92. (In Ukrainian)
- Dolan Je.D., Lindsej D.Je. (1992) Rynok: mikrojekonomicheskaja model' [Market: microeconomic model]; per. s angl. Sankt-Peterburg: Avtokomp. 496 p. (In Russian)
- Eggertsson T. (2001) Jekonomicheskoe povedenie i instytuty [Economic behavior and institutions]; per. s angl. Moskva: Delo. 408 p. (In Russian)
- Haidai T. (2012) Doslidni prohramy instytutsiinoi ekonomichnoi teorii yak ob'ekt metodolohichnoi refleksii [Research programs of institutional economics as an object of methodological reflection]. Yevropejskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. № 2 (13). P. 36–40. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ever/2012_2/7.pdf (In Ukrainian)
- Herasymenko A. (2014) Rynkova vlada: dzherela, masshtaby, naslidky [Market power, source, scope, consequences]: monografija. Kyiv : Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t. 600 p. (In Ukrainian)
- Hodzhson D. (2003) Jekonomicheskaja teorija i instytuty : manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoi teorii [Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics]; per. s angl. Moskva : Delo. 464 p. (In Russian)
- Hodzhson Dzh. (2007) Chto takoe instytuty? [What are the Institutes?] Voprosy jekonomiki. № 8. P. 28–48. (In Russian)
- Kouz R. (1993) Firma, rynek i pravo [The Firm, the Market, and the Law]. Moskva: Delo LTD; Catalaxy. 192 p. (In Russian)
- Marshall A. (1993) Principy jekonomicheskoi nauki [Principles of Economic Science]: v 3-h t.; per. s angl. Moskva: Izdatel'skaja gruppa "Progress". T. 2. 310 p. (In Russian)
- Metancev A. (2007) Analiz rynka: nastol'naja kniga marketologa [Market analysis: a benchmark book of a marketer]. Moskva: Al'fa-Press. 552 p. (In Russian)

- Mochernyi S.V. (red.) ta in (1995) Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk [Economic Dictionary Directory]. Kyiv: Femina. 368 p. (In Ukrainian)
- Mochernyj S.V. (red.), Simonenko V. K. i dr. (2000) Osnovy jekonomicheskoy teorii [Fundamentals of economic theory]. Kiev: Znannja, KOO. 607 p. (In Russian)
- Nort D. (2000) Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, institutional change and the economy;]; per. z anhl. Kyiv: Osnovy. 198 p. (In Ukrainian)
- Pahomov Ju. (2002) Vstuplenie Ukrainy v VTO kak predposylka i faktor ustojchivogo jekonomicheskogo rosta [Ukraine's accession to the WTO as a prerequisite and a factor of sustainable economic growth]. Perspektivy ta problemy uchasti Ukrainy u Svitovii orhanizatsii torhivli u konteksti ekonomichnoi bezpeky : materialy naukovy-praktychnoi konferentsii (Kyiv, 15 liutoho 2002 r.) Ukrainska akademiia zovnishnoi torhivli. Kyiv: UAZT. 205 p. (In Russian)
- Petjuh V. (1995) Rynohnaja jekonomika: Nastol'naja kniga delovogo cheloveka [Market economy: A business man's desk book]. Kiev: Urozhaj. 430 p. (In Russian)
- Pustovoi O. (2016) Instytutsiina pryroda ekonomichnykh tsykliv. Dosvid Ukrainy: monohrafiia [The institutional nature of economic cycles. Experience of Ukraine]; NAN Ukrainy, DU "In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy". Kyiv. 388 p. URL: http://ief.org.ua/?page_id=5770#pagetitle (In Ukrainian)
- Sherer F., Ross D. (1997) Struktura otraslevykh rynkov [Structure of the industry markets;]; per. s angl. Moskva: Infra-M. 698 p. (In Russian)
- Shubin O.O. (red.) ta in (2004) Infrastruktura tovarnoho rynku [Infrastructure commodity market]: navch. posib. 2-e vyd. Kyiv : NMTsVO MOiN Ukrainy; Studtsentr. 816 p. (In Ukrainian)
- Sjemjuejs U. i dr. (2002) Panorama jekonomicheskoy mysli konca XX stoletija [Panorama of economic thought at the end of the 20th century]: v 2-h t. Sankt-Peterburg : Jekonomicheskaja shkola. T.1. 2002. 668 p. (In Russian)
- Smit A. (1935 a) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study on the nature and causes of the wealth of nations]: v 2-h t. Moskva: Leningrad : Gosudarstvennoe social'no-jekonomicheskoe izdatel'stvo. T. 1. 371 p. (In Russian)
- Smit A. (1935 b) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study on the nature and causes of the wealth of nations]: v 2-h t. Moskva: Leningrad : Gosudarstvennoe social'no-jekonomicheskoe izdatel'stvo. T. 2. 473 p. (In Russian)
- Uil'janson O. (1996) Jekonomicheskie instituty kapitalizma : firmy, rynki, "otnoshencheskaja kontraktacija" [Economic institutions of capitalism: firms, markets, "relative contracting"]; per. s angl. Sankt-Peterburg.: Lenizdat; CEV Press. 702 p. (In Russian)
- Uorjren Dzh. Sjemjuejs. Institucional'naja jekonomicheskaja teorija [Institutional economic theory] URL: http://as.seinstitute.ru/Files/Grw-07_p125-141.pdf . (In Russian)

Надіслано до редакції 09.09.2016 р.

MARKET: EVOLUTION OF UNDERSTANDING AND SEARCH OF THE SUBJECT MATTER

Oleh Pustovoi

Author affiliation: Leading Researcher Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Research interests: domestic market; economic growth, economic cycles Kyiv, Ukraine. E-mail: avvit@ukr.net.

The author investigates the evolution in the scientific understanding of the notion of market, and in the approaches to its definition within the traditional microeconomic theory, theory of sectoral market structures, neo-institutional, traditional institutional theory and the theory of economic growth. Provided reasonable proof of the feasibility of the study of the current market in a national economy as an influential factor of its uneven growth in the medium and long term.

Keywords: market, object, object of study, commodity exchanges, institutions, mobility of the factors of production, economic growth.

JEL: B 49, E 32.