

УДК 330.82:[330.341.1+332.146.2]

DOI: <https://doi.org/10.32782/CMI/2025-14-7>

Скляренко М.Г.

аспірант,

Сумський державний університет

ЕФЕКТ КАНТИЛЬЙОНА, ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА ТА ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ДОБРОБУТ

У статті розглянуто проблеми впливу інноваційної діяльності на показники економічного розвитку та добробуту. В економічній літературі інновації переважно визначаються як один із ключових чинників економічного зростання та підвищення продуктивності. Хоча й існує ряд окремих досліджень, що вказують на деякі негативні наслідки інноваційної діяльності, проте вони не мають під собою загальної теоретичної підоснови. Відповідно до цього, в статті були проаналізовані можливі наслідки впливу інноваційної діяльності на стан ринкової рівноваги з урахуванням формули Ірвінга Фішера. Математичні моделі, що розглядаються, в більшій мірі можуть надати певне теоретичне пояснення впливу різного типу інновацій на зміщення загальної рівноваги та показники добробуту. Також окреслені можливі суспільні наслідки застосування процесів «творчого руйнування».

Ключові слова: економічний розвиток, економічний добробут, ефект Кантільйона, інновації, теорія розвитку Шумпетера, творче руйнування.

Skliarenko Mykola

Sumy State University

CANTILLION EFFECT, JOSEPH SCHUMPETTER'S THEORY OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE IMPACT OF INNOVATION ON WELFARE

The article considers the problems of the impact of innovation activity on indicators of economic development and economic welfare. In the economic literature, innovation is mainly defined as one of the key factors of economic growth and increasing of productivity. However, there are a number of separate studies that indicate some negative consequences of innovation activity. But they do not have a general theoretical basis. Hence, the article analyzed the possible consequences of the impact of innovation activity on the state of market equilibrium. The approach used is based on the definition and classification of innovations according to the concept proposed by Schumpeter's development theory. The one mathematical model based on an approach to creating new value, known as the Cantillon effect, is proposed using analysis using the Irving Fisher's formula. The second and third models focus on endogenous growth factors. The third model can also be used to assess the value of new knowledge. Therefore, applying a price premium as a bonus for invention and teaching other members of the community new knowledge is a completely justified mechanism for society to reward the inventor for introducing innovations. In general, mathematical models are considered that can provide a more specific theoretical explanation of the impact of various types of innovations on changes in the general equilibrium and economic welfare indicators. The possible social consequences of using the processes of "creative destruction" are also outlined. The consequences for the economy may differ somewhat in a market or command economy. The considered models show that in real economic processes the power of the agent making the decision in a command-and-administrative system or the results of accumulated past labor (capital) and the position of their managers (agents, creditors) in a market system are more decisive. Therefore, the decisive factor is not the choice of consumers and their preferences at all, as economic theory suggests.

Keywords: economic development, economic welfare, Cantillon effect, innovation, Schumpeter's development theory, creative destruction.

Постановка проблеми. Ефект Кантільйона є досить мало відомим та не достатньо досліджуваним питанням у сучасній економічній теорії. Вперше він був описаний у праці ірландського економіста Річарда Кантільйона та, в подальшому, й отримало назву на честь цього вченого. Суть даного ефекту полягає в тому, що збільшення кількості грошей не зачіпає загальний рівень цін, а поступово завдає шкоду реальній економіці, викривлюючи встановлені на ринку відносні ціни. Нові гроші, створені грошовою масою, надходять до груп з високим доходом і надходять дуже пізно до груп з нижчими доходами. Така структура грошової маси свідчить про порушення нейтральності грошей. У цьому явищі надлишкова грошова маса виражається як нові гроші. Ці нові гроші потрапляють переважно в руки однієї групи. Тож даний ефект полягає саме в тому, що нові гроші приносять багатство групі, яка придбає їх раніше, ніж це спричинить інфля-

цію. Така ситуація викликає певне неправомірне збагачення однієї групи, тоді як інша група, що отримує нові гроші із запізненням, отримує їх вже після того вже як сталася інфляція.

На твердженнях близьких до думок Р. Кантільйона й базується теорія економічного розвитку видатного австрійського економіста Йозефа Шумпетера, в якій саме прибуток та підприємницька діяльність є основними чинниками економічних перетворень. Але, при цьому постає питання, чи дійсно можливість отримання більшого прибутку та підприємницька ініціатива призводить до економічного зростання та збільшення загального добробуту?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку широко висвітлюються у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Однак питання впливу інновацій на економічне зростання та добробут залишаються вкрай неоднозначними. Як

зазначають Ломачинська І.А. та Горняк О.В., за результатами досліджень ОЕСР близько 50% річного зростання ВВП можна пояснити саме інноваціями, проте, з іншого боку, ряд досліджень вказують на наявність негативного впливу інновацій на економічне зростання, економічний прогрес та добробут споживачів [7].

Питанням викривлення впливу інновацій та технологій на ринкову рівновагу присвячена також чимала кількість праць Аджемоглу Д. та Джонсона С. [1; 4].

В своїй основній праці Й.А. Шумпетер [12] визначає інновації як основну рушійну силу економіки. Вчений доводить, що саме підприємницький прибуток, існуючи окремо від проценту на капітал, є основною мотивуючою силою економічного розвитку. Головною ідеєю Й. Шумпетера було те, що саме підприємець є основною рушійною силою в економіці, яка руйнує старі взаємозв'язки та створює нові напрямки використання ресурсів. А отже, саме завдяки наявності підприємницького прибутку й здійснюється перенапряження ресурсів. В подальшому це отримало назву «творчого руйнування». Таким чином, він намагався пояснити економічне зростання як ендегенний процес, що розглядається як результат відкриття та використання нових знань задля застосування обмежених ресурсів суспільства по-новому та ефективніше.

Продовженням теорії ендегенного росту стали моделі економічного розвитку, започатковані такими вченими, як П. Ромер і Р. Лукас у 1980-х – початку 1990-х років, які в подальшому отримали назви «нео-шумпетеріанська» та «неокласична» шумпетеріанська теорія [5]. В моделях ендегенного зростання основними чинниками стали такі змінні, як технологія, накопичення знань, показники людського капіталу, використання ефектів масштабу.

Крім того, як відзначав ще Й. Шумпетер [12, с. 218], зростання також виграє від швидкого розповсюдження інновацій, адже конкуренти, яких називають «імітаторами», розглядаються ним як головні актори на етапі розповсюдження через їхні зусилля поділити прибуток шляхом імітації та подальшого розвитку оригінальних інновацій. При цьому, концепція «нових комбінацій» (інновацій) за Шумпетером включає п'ять основних їх різновидів: новий продукт, метод виробництва, ринок, організація або вхідні ресурси [10].

Слід зазначити, проте, що на думку деяких дослідників, наявна й певна негативна залежність між інноваціями та продуктивним економічним розвитком, яка зумовлена неефективністю впровадження та масштабування інновацій, зростанням рівня безробіття у результаті автоматизації та роботизації виробництва, посиленням диференціації доходів у наслідок нерівномірного доступу до інновацій, монополізацією контролю над результатами НДДКР (науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт) з боку високотехнологічних компаній, недостатнє регулювання фінансових інновацій (зокрема криптовалют), а також соціальними та екологічними наслідками [7].

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження впливу окремих груп інновацій на економічне зростання та добробут.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо наступну умовну ситуацію (Модель 1), яка допоможе нам більш наглядно розібратися у всіх тих наявних у економіці взаємозв'язків та зробити певні

висновки щодо окремих наслідків «творчого руйнування».

Спершу, будемо вважати, як і розглядав Йозеф Шумпетер, що економічна система деякої країни знаходиться у стані «статичної» рівноваги. Такий стан речей можна описати за допомогою рівняння подібного до формули Ірвінга Фішера [6]:

$$m \cdot v = p_a \cdot a_e + p_b \cdot b_e + p_c \cdot c_e + \dots + p_s \cdot s_e + \dots + p_w \cdot w_e + \dots, \quad (1)$$

де m – кількість грошей в обігу; v – умовний статистичний показник середньої швидкості обігу грошей; a_e – кількість сировинних товарів А місцевого виробництва; b_e – кількість сировинних товарів В імпортного виробництва; c_e – кількість товарів С дрібного місцевого виробника; s_e – кількість сировинних товарів S; w_e – кількість товарів W місцевого виробника; $p_a, p_b, p_c, \dots, p_s, \dots, p_w, \dots$ – початкові рівноважні ціни на відповідні товари.

Другим кроком нашої моделі буде видача банком кредиту підприємцю на суму Δm_c для створення нового продукту.

Для здійснення цього проекту отримані кредитні кошти можуть бути витрачені на придбання земельної ділянки, будівництво приміщення цеху, але щонайменше для придбання виробничого обладнання, збільшення фонду оплати праці або й створення нових робочих місць та закупівлю достатньої кількості основних сировинних товарів А, В та S. Якщо обсяг закупівлі сировинних товарів може виявитися досить значним, (наприклад, до 50%) від обсягів наявних на ринку товарів А, В, S, то наслідком цього в подальшому буде порушення існуючої ринкової рівноваги та суттєве (майже вдвічі) зростання цін на такі товари споживання.

Відповідно, даний процес можна описати наступними рівняннями (2, 3):

$$\Delta m_c = p_a \cdot a_1 + p_b \cdot b_1 + p_s \cdot s_1 + p_e \cdot e_j + p'_i \cdot \Delta l_j + \dots, \quad (2)$$

де a_1 – кількість товарів А, яку залучено до виробництва нового продукту; b_1 – кількість товарів В, яку залучено до виробництва нового продукту; s_1 – кількість товарів S, що залучається до виробництва нового продукту; e_j – фізичний обсяг обладнання, яке придбається; Δl_j – додатково створені робочі місця; p_a, p_b, p_s, p_e, p'_i – ціни на відповідні ресурси.

$$(m + \Delta m_c) \cdot v' = p'_a \cdot a_2 + p'_b \cdot b_2 + \dots + p'_j \cdot j_n + \dots + p'_s \cdot s_2 + \dots + p'_w \cdot w_e + \dots, \quad (3)$$

де p'_a, p'_b, p'_s – збільшені ціни на відповідні ресурси; j_n – пропозиція нового товару; p_j – ціна на новий товар.

Зрозуміло, що ціна нового товару містить в собі, окрім вартості факторів виробництва, які залучаються, ще й в певній сумі й підприємницький прибуток.

При цьому, виробники в «старих галузях», таких як, наприклад, виробництво товарів С, зіткнуться з ситуацією, коли за виручену суму доходів від своєї діяльності вони зможуть придбати вже меншу (майже вдвічі) кількість продовольчих товарів А, В, S у зв'язку зі зменшенням їхньої пропозиції та відповідним зростанням цін на них. Звісно, вони можуть придбати певну кількість нового товару як заміника попереднім, але не завжди це буде співпадати з вподобаннями таких споживачів.

Отже, окрім позитивних зрушень у економіці, таких як зростання ВВП (доданої вартості), створення нових робочих місць, збільшення рівня доходів частини

економічних суб'єктів, збільшення податкових надходжень, зростання імпорту та, можливо, й експорту, матимемо й певні негативні. Перед усім, це зростання загального рівня цін. Роботодавці можуть легко додати зміни ціни до ціни своїх продуктів для продажу. Крім того, крім фактичної інфляції, яка залежить від характеристик ринку, роботодавці також можуть відображати очікувану інфляцію у своїх цінах. У цьому сенсі роботодавці можуть мати доходи, що дорівнюють або, можливо, перевищують інфляцію [3, с. 1]. Іншими такими наслідками є погіршення рівня життя частини економічних суб'єктів зайнятих у старих галузях економіки, навіть можливе скорочення та банкрутство частини таких виробництв, а отже й можливе зростання безробіття серед зайнятих у них. Тому, як відзначав і сам Й. Шумпетер, після фази зростання відбувається спад, що може перейти в депресію [12, с. 205].

Так, у фазі економічного росту, під час поживлення економіки, буде спостерігатися незначне підвищення інфляції поряд із збереженням достатньо високого рівня заробітних плат. У випадку ж надмірного зростання (перегріву економіки чи надмірного стимулювання) зростання буде супроводжуватися як і вищими темпами інфляції, так і загальним зниженням рівня оплати праці та обсягів прибутків одночасно, що цілком узгоджується з гіпотезою С. Кузнеця, висунутою ним у 1955 році [8, с. 41–42].

Таким чином, за допомогою моделювання розподілу купівельної спроможності за формулою Фішера можна описати наслідки для економіки в цілому таких типів інновацій, як новий продукт, ринок або вхідні ресурси.

Проте, для повноти огляду потрібно ще розглянути приклад того, коли в процесі виробництва відбувається створення додаткової кількості якогось одного з товарів, у тому числі й за рахунок покращення методу виробництва або організації (тобто суто ендегенних чинників). Для цього розглянемо таку умовну ситуацію (Модель 2), в якій розглядається обмін трьома товарами А, В, С між трьома суб'єктами господарювання – виробниками цих товарів коли у процесі виробництва відбувається створення додаткової кількості якогось з товарів. Наприклад, збільшення кількості товару С на певну величину Δc :

$$c' = c + \Delta c, \quad (4)$$

Теоретично таке збільшення, відповідно до формули (5), повинно розширювати «бюджетні можливості» суб'єкта господарювання у придбанні додаткової кількості інших товарів. Проте, таке збільшення можливостей відбуватиметься лише за відносного дефіциту (рідкісності) товару С, або за більшої цінності (потреби в ньому), порівняно з іншими товарами. А тому, зважаючи на формули (6), за незмінних обсягів виробництва товарів А та В, в першу чергу, це позначиться на зростанні відносних цін p_a та p_b :

$$x_3 = \frac{c - z_3 - p_b \cdot y_3}{p_a}, \quad (5)$$

де x_3 – значення функції попиту, наприклад, на товар А з боку третього суб'єкта; c – «бюджет споживача»; z_3 – власне споживання третім суб'єктом; y_3 – кількість товару В, яка пропонується в обмін на товар С; p_b – ціна на альтернативний товар (чи товар-заміну); p_a – ціна товару А.

$$\begin{cases} p_a = \frac{z_1}{x_3} = \frac{\delta_a (1 - \delta_3) \cdot c}{(1 - \delta_b) \cdot (1 - \delta_1) \cdot a} \\ p_b = \frac{z_2}{y_3} = \frac{(1 - \delta_a) \cdot (1 - \delta_3) \cdot c}{\delta_c \cdot (1 - \delta_2) \cdot b} \\ p_{a/b} = \frac{y_1}{x_2} = \frac{(1 - \delta_c) \cdot (1 - \delta_2) \cdot b}{\delta_b \cdot (1 - \delta_1) \cdot a} \end{cases}, \quad (6)$$

де $\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3, \sigma_a, \sigma_b, \sigma_c$ – частки (питома вага) товарів, які залишаються у розпорядженні кожного з господарюючих суб'єктів під час обміну.

Тож, коли припустимо, що три господарюючих суб'єкти протягом першого року виробляли певну кількість товарів: a, b, c . Під час обміну вони обмінялися наявними товарами і, виходячи із їхніх певних смаків та переваг, ми отримали на ринку приблизну рівновагу по $\frac{a}{3}, \frac{b}{3}$ та $\frac{c}{3}$ товарів у кожного з них, відповідно (ситуація стаціонарної рівноваги за Й. Шумпетером).

Протягом наступного року перші два суб'єкти отримали такий самий результат та не збільшили виробництво товарів А та В та поставили їх у кількості a та b , відповідно, а третій підприємець внаслідок покращення продуктивності праці поставив на ринок вдвічі більше своєї продукції – $2c$. Внаслідок збільшення, в такому разі, результатів праці останнього зміниться рівновага на ринку та розподіл товарів ($a, b, 2c$) між цими трьома суб'єктами після обміну.

Як писав про це Альфред Маршалл у своїй праці «Принципи економічної науки» [6]: «Коли ж новий винахід подвоює продуктивність праці в будь-якій галузі виробництва, в наслідок чого людина може виготовити за рік вдвічі більше певного роду речей без застосування додаткових засобів виробництва, тоді мінова вартість цих речей впаде до половини попередньої. Ефективний попит на працю кожного в деякій мірі зростає, а частка, яку кожен може отримати із загальної суми доходів, виявиться дещо вище за попередню. Кожен може, якщо матиме бажання, взяти вдвічі більше речей зазначеного роду і попередню кількість інших речей або ж дещо більше, ніж раніше, усіх речей. Якщо зростає ефективність виробництва в багатьох галузях, загальний потік доходів, або дивідендів, суттєво збільшиться, товари, які виробляються у цих галузях, створюють значно більший попит на товари, які виробляються в інших галузях, та збільшать купівельну спроможність доходів усіх.»

До цього можна додати наступне: якщо потреба у товарі С не більша, ніж потреба у товарах А та В, то нова рівновага на «ринку» встановиться на рівні близькому до значень $\frac{a}{3}, \frac{b}{3}$ та $\frac{2c}{3}$. Коли ж відносна цінність (рідкісність) товару С буде дещо вищою за товари А та В, то тоді можливе зміщення такої рівноваги на користь третього суб'єкта. Перші два суб'єкти внаслідок обміну матимуть кількість товарів наближену до значень $\frac{a}{4}, \frac{b}{4}$ та $\frac{c}{2}$, в той час як третій суб'єкт може отримати майже вдвічі більшу кількість продукції – $\frac{a}{2}, \frac{b}{2}$, та c .

Але в реальних умовах, скоріше за все, встановиться деякий проміжний між приведеними двома

варіант: коли перші два суб'єкти матимуть приблизно рівну кількість товарів по $\frac{7a}{24}, \frac{7b}{24}$, та $\frac{7c}{24}$, а третій суб'єкт – дещо більший набір товарів $\frac{5a}{12}, \frac{5b}{12}$ та $\frac{5c}{6}$.

Таким чином, при збільшенні пропозиції одного з товарів на ринку падає його відносна ціна або він не буде реалізований за поточною ціною. Тому завжди потрібен товар, який би протистояв на ринку іншому товару. До того ж в обох з них повинна бути реальна потреба.

Про це також згадується у Ірвінга Фішера у його праці «Купівельна здатність грошей»: «...подвоєння кількості обмінюваних благ не підвищує, а знижує вдвічі висоту рівня цін за умови, що кількість грошей і швидкість їх обігу залишаються без змін» [9].

Уявімо тепер ситуацію (Модель 3), що один з двох виробників продукції за рахунок набуття певних знань збільшив продуктивність своєї праці настільки, що одиницю товару став виробляти за 2 години робочого часу замість 3 годин (ендогенне зростання за рахунок нового методу, організації або вхідних ресурсів чи додаткового капіталу).

Розглянемо, які при цьому можливі подальші наслідки.

Перш за все, можливо, що вказаний суб'єкт зеконomenений час роботи буде витрачати на себе: на відпочинок або виробництво інших товарів для задоволення інших потреб. Тому, в такому разі, вартість товару А на ринку залишиться незмінною. Єдиним можливим наслідком для ринку може бути навпаки зменшення ціни на інший товар В, на який зменшить попит або збільшить пропозицію даний виробник, внаслідок його виробництва.

Іншими наслідками будуть, якщо суб'єкт займе конкурентну позицію та поставити на ринок збільшену кількість виробленої продукції. Тобто обсяг його пропозиції збільшиться з $\frac{a}{2}$ до $\frac{3}{4}a$ за рахунок зростання продуктивності праці. Відповідно загальний обсяг пропозиції товару на ринку зросте з a до $\frac{5}{4}a$. В результаті чого частина продукції може бути не продана на ринку, або ціна на товар дещо зменшиться (можливо аж до еквіваленту 3,2 години праці). А в подальшому, скоріше за все, перший виробник буде поставляти на ринок 60% продукції в той час, коли другий – лише 40%. Тому нова ціна «суспільної рівноваги» встановиться на дещо іншій позначці – еквіваленту 3,7 години.

Подивимося, що тепер станеться з розміром «прибутків» виробників. Так, до збільшення продуктивності першого, кожен з них отримуватиме «прибуток» еквівалентний вартості $\frac{a}{2}$ години робочого часу. В наслідок же збільшення розміру продуктивності перший виробник тепер буде отримувати «прибуток» еквівалентний 1,02 а години робочого часу, а другий – лише 0,28 а години робочого часу. Тобто, коли перший вдвічі збільшить свої «фінансові можливості», стан другого також погіршиться майже на половину – на 44%. Попри це суспільний ефект в розмірі 0,3 а години робочого часу буде трохи вищим за індивідуальні втрати другого виробника – еквіваленту 0,22 а години.

Відповідно, цінність такого «нового знання» буде досить вагомою для новатора-винахідника. Саме це й факт, ймовірно, і призвів до виникнення таких понять як «комерційна таємниця» та «авторське право».

Проте, щоб дати більш точну оцінку цінності такого «знання», розглянемо ще також можливі подальші варіанти розвитку описаної ситуації.

Так, коли перший виробник прийме зрештою неконкурентну позицію і поділиться винайденим досвідом з другим, то суспільна вартість (ціна) їхньої продукції знизиться до 3,5 годин праці. При цьому кожен з них зможе отримувати «прибуток» у розмірі 0,75 а години еквіваленту робочого часу.

Якщо ж перший не поділиться отриманими знаннями з другим, а другий вирішить, що «прибуток» в розмірі 0,28 а години робочого часу не достатній для задоволення його потреб життєдіяльності, то останній може прийняти рішення взагалі піти із цієї галузі до іншої сфери діяльності, якщо в ній знайдеться більш вигідна «вільна ніша» чи кращі умови для реалізації своїх здібностей. В такому разі можуть виникнути й інші негативні суспільні наслідки «монопольного становища» на ринку. Єдиний виробник зможе забезпечити виробництво лише $\frac{3}{4}$ обсягу потрібної продукції.

Внаслідок цього ціна товару збільшиться до 3,875 години робочого часу, а розмір «прибутку монополіста» становитиме 1,40625 а години еквіваленту робочого часу.

Звичайно, що конкурентні умови сприяють найкращому задоволенню потреб і, відповідно, розвитку найбільш продуктивних членів суспільства, а менш вмілі будуть задовольнятися порівняно гіршими результатами праці.

Попри все це, другий виробник також може використати проти першого альтернативну конкурентну стратегію. Маючи певні знання щодо виробництва деякого товару, хоча й не з найвищою продуктивністю, він може, витративши певний додатковий час, якщо знайде таку людину, що погодиться навчатися у нього, обучити ще когось зі спільноти своєму ремеслу.

В результаті таких кооперативних дій удвох вони зможуть виробляти і поставляти на ринок $\frac{4}{7}$ (57,14%)

обсягу потрібної продукції, змістивши, таким чином, рівновагу у свій бік. При цьому ціна товару збільшиться до 3,786 години робочого часу. Розмір «прибутку» першого виробника зменшиться до 0,765 а години робочого часу, а розмір «прибутків» кожного з двох інших виробників становитиме лише 0,224 а еквіваленту години робочого часу. Така пропозиція подібна до екстенсивного способу розширення виробництва. І, хоча вона мало підходить при зростанні продуктивності у конкурента в десятки разів та мало вигідна другому виробникові, проте така стратегія допоможе зменшити розмір прибутку першого виробника до того рівня, який би він мав, одразу ж поділившись з другим своїми «новими знаннями». Крайнім випадком застосування такої стратегії буде таке, що другий ремісник навчить майже усіх інших людей зі спільноти своїм навичкам виробництва товару А, в результаті чого суспільна вартість його виробництва впаде до рівня 2,625 години робочого часу. Відповідно, розмір «прибутку моно-

поліста» зменшиться до 0,46875 а еквіваленту години робочого часу. Тобто, фактично, до того ж рівня, що й існував до впровадження ним новацій.

Тому «ринкову цінність» отриманого «нового знання» ймовірно можна оцінити на рівні близькому до 0,125 а еквіваленту години робочого часу, що становить приблизно біля 25% від «економії» загального обсягу суспільних витрат часу на виробництво даної продукції. Саме через наявність значної різниці в продуктивності праці застосування окремих винаходів у масовому виробництві може відкладатися або бути певним чином обмеженим до використання протягом деякого періоду часу. А отже, застосування такої надбавки до ціни у якості «премії» за винахід та навчання інших членів спільноти «новим знанням» є цілком виправданим механізмом виплати винагороди за впровадження інновацій винахідникові з боку суспільства.

Висновки. Таким чином, внаслідок підприємницької ініціативи ми матимемо цілий ряд різнонаправлених наслідків для економіки. До того ж вони певним чином можуть відрізнятися в економіці ринкового або командно-адміністративного типу. Так, коли в економічній системі планового типу посадовою особою чи дорадчим органом (міністерством) прийняте рішення про використання значної частини сировинних споживчих ресурсів на виробництво певного продукту (того чи іншого), то, за умов фіксованого рівня закупівельних цін, таке рішення призведе просто до дефіциту відповідних сирих продуктів. В економіці ж ринкового типу можлива більш широка варіація можливих наслідків.

По-перше, як ми вже визначили, дефіцитність сировинних товарів призведе до збільшення ціни на них. Частина споживачів, дійсно, переключиться на споживання вже «готового нового продукту». Решта буде вимушена придбавати меншу кількість первинного відповідно до своїх вподобань та рівня доходів. Зростання ціни на товари споживання буде поштовхом і до

зростання попиту й на інші товари заміники та збільшить ціни й на решту. Зростання загального рівня цін, таким чином, однозначно збільшить «вартість життя» працівників інших галузей.

Як наслідок, останні (дрібний виробник місцевих товарів) змушені будуть або намагатися підвищувати ціни на власну продукцію, а якщо це неможливо з точки зору пониження попиту, то або скорочувати його виробництво або взагалі відмовитися від нього та перейти до іншої, більш перспективної галузі. Можна, звісно, намагатися збільшити зусилля (більш інтенсивно працювати) для виробництва більшої кількості власної продукції, коли таке зростання не призведе до падіння ціни реалізації та залишить виручку на тому ж рівні.

По-друге, через певний час, якщо попит на сировинні продукти залишиться на збільшеному рівні, виникне конкуренція за них між виробниками з нової галузі та виробниками зі «статичної» економіки. Можливо, з часом, дехто з цих виробників намагатиметься здійснити вкладення в розширення сировинної бази чи задовольнити попит за рахунок імпорту таких товарів. Можливі різні варіанти (різнонаправлена динаміка).

Тобто, такий підхід «творчого руйнування» дуже нагадує ситуацію, коли замість того, щоб турботливо та виважено розвивати та покращувати вже існуючі галузі виробництва хтось вирішив, не особливо переймаючись суспільними наслідками таких дій, просто отримати прибуток («profit»).

А отже, розглянуті нами моделі показують, що в реальних економічних процесах більш визначальними є сила агента, що приймає рішення (в командно-адміністративній системі) або результати накопиченої минулої праці (капітал) і позиція щодо них їх розпорядників (агентів, кредиторів) – у ринковій системі, – та зовсім не споживачі й їхні вподобання, як про те говорить економічна теорія.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Acemoglu D. Distorted Innovation: Does the Market Get the Direction of Technology Right? *SSRN Electronic Journal*. 2023. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4349555> (дата звернення: 25.04.2025).
2. Alpağut, S. The Relationship between Income Distribution, Inflation and Economic Growth: Examining the Asymmetric Relationship Based on the Kuznets Hypothesis with Fourier Functions. *Ekonomi Politika ve Finans Arastirmalari Dergisi*. 2024. Vol. 9(4). P. 656–677. DOI: <https://doi.org/10.30784/epfad.1498262>
3. Bach, G.L. and Stephenson, J.B. Inflation and the redistribution of wealth. *The Review of Economics and Statistics*. 1974. Vol. 56(1). P. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.2307/1927521>
4. Jahangir J. Book review of Acemoglu, Daron and Johnson, Simon: Power and Progress: Our Thousand-Year Struggle Over Technology and Prosperity. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*. 2024. P. 1–3. DOI: <https://doi.org/10.4337/ejeep.2024.0132> (дата звернення: 25.04.2025).
5. Zhang Y. The Development of Enterprise Management Innovation in the Digital Economy Era Based on the Schumpeter Model. *Applied Mathematics and Nonlinear Sciences*. 2023. DOI: <https://doi.org/10.2478/amns.2023.1.00156> (дата звернення: 25.04.2025).
6. Marshall A. Principles of Economics. 8th ed. Porcupine Press, 1949. 731 p.
7. Ломачинська І.А., Горняк О.В. Роль інновацій у розвитку національної економіки в умовах сучасних трансформацій: інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інклюзія інновацій. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. Том 23. Вип. 2 (57). DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2024.2\(57\).325341](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2024.2(57).325341) (дата звернення: 25.04.2025).
8. Склярєнко М.Г. Чинники ринкової рівноваги та економічний добробут. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки*. 2025. № 1 (77). С. 37–44. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/77-5> (дата звернення: 25.04.2025).
9. Irving Fisher. The Purchasing Power of Money: Its Determination and Relation to Credit Interest and Crises. 2nd ed. New York : Macmillan. 1922.
10. Henrekson M., Johansson D. Neo-Schumpeterian Growth Theory: Missing Entrepreneurs Results in Incomplete Policy Advice. *SSRN Electronic Journal*. 2025. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5077489> (дата звернення: 25.04.2025).
11. Hansen K. The Myth of the Price Premium. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2024. Vol. 26 №. 3. DOI: <https://doi.org/10.35297/qjae.010171> (дата звернення: 25.04.2025).

12. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія». 2011. 242 с.

13. Шумпетер, Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Пер. з англ. В. Ружицького та П. Тарашчука. Київ : Основи, 1995. 528 с.

REFERENCES

1. Acemoglu, D. (2023). Distorted Innovation: Does the Market Get the Direction of Technology Right? *SSRN Electronic Journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4349555>
2. Alpağut, S. (2024). The Relationship between Income Distribution, Inflation and Economic Growth: Examining the Asymmetric Relationship Based on the Kuznets Hypothesis with Fourier Functions. *Ekonomi Politika ve Finans Arastirmalari Dergisi*. Vol. 9 (4). P. 656–677. DOI: <https://doi.org/10.30784/epfad.1498262>
3. Bach, G.L. and Stephenson, J.B. (1974). Inflation and the redistribution of wealth. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 56 (1) P. 1. DOI: <https://doi.org/10.2307/1927521>
4. Jahangir, J. (2024). Book review of Acemoglu, Daron and Johnson, Simon: Power and Progress: Our Thousand-Year Struggle Over Technology and Prosperity. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*. P. 1–3. DOI: <https://doi.org/10.4337/ejeep.2024.0132>
5. Zhang, Y. (2023). The Development of Enterprise Management Innovation in the Digital Economy Era Based on the Schumpeter Model. *Applied Mathematics and Nonlinear Sciences*. DOI: <https://doi.org/10.2478/amns.2023.1.00156>
6. Marshall, A. (1949). *Principles of Economics* (8th ed.). Porcupine Press.
7. Lomacynska I. A., Gornyak O. V. (2024). Rol' innovatsiy u rozvytku natsional'noyi ekonomiky v umovakh suchasnykh transformatsiy: innovatsiynyy rozvytok, innovatsiynyy potentsial, inklyuziya innovatsiy [The role of innovations in the development of the national economy in the conditions of modern transformations: innovative development, innovative potential, inclusion of innovations]. *Market Economy: Modern Theory and Practice of Management*. Vol. 23. Issue 2 (57). DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2024.2\(57\).325341](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2024.2(57).325341)
8. Sklyarenko M. G. (2025). Chynnyky rynkovoyi rinvovahy ta ekonomichnyy dobrobut [Factors of market equilibrium and economic welfare]. *Scientific works of the Interregional Academy of Personnel Management. Economic Sciences*. Vol. 1 (77). P. 37–44. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/77-5>
9. Fisher, I. (1922). *The purchasing power of money: Its determination and relation to credit interest and crises*. Macmillan.
10. Henrekson, M., & Johansson, D. (2025). Neo-Schumpeterian Growth Theory: Missing Entrepreneurs Results in Incomplete Policy Advice. *SSRN Electronic Journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5077489>
11. Hansen, K. (2024). The Myth of the Price Premium. *Quarterly Journal of Austrian Economics*. Vol. 26(3). DOI: <https://doi.org/10.35297/qjae.010171>
12. Schumpeter, J. A. (2011). *Teoriya ekonomichnoho rozvytku: Doslidzhennya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsykladu* [Theory of Economic Development: A Study of Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle] / Trans. from English by V. Stark. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy Publishing House. 242 p. (in Ukrainian)
13. Schumpeter, J. A. (1995). *Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [Capitalism, Socialism, and Democracy] / Trans. from English by V. Ruzhytsky and P. Tarashchuk. Kyiv: Osnovy. 528 p. (in Ukrainian)