

УДК 330.1330.8

Сидорук І.С.¹, Бондаренко А.О.²

¹канд.економ.наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

²студ. гр. Е-419а НУ «Запорізька політехніка»

«НЕВИДИМА РУКА РИНКУ» У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасній економіці важливу роль відіграє так звана «невидима рука ринку» – популярна метафора, що була вперше використана для пояснення своїх досліджень Адамом Смітом у роботах «Теорія моральних почуттів» та «Дослідження про природу та причини багатства народів» при описі механізму впливу індивідуальних інтересів на максимізацію суспільного багатства.

Сутність поняття «невидима рука ринку» пояснює упорядкування хаотичних змін на ринку, а основна думка полягає в тому, що вчинки окремих людей можуть мати для суспільства позитивні ефекти, навіть якщо ті не хотіли цього або не замислювалися про це. Як говорив Адам Сміт у своїй роботі «Теорія моральних почуттів»: «Таким чином, без усякого навмисного бажання і зовсім того не підозрюючи, багатий служить суспільним інтересам та множенню людського роду».

«Невидима рука» найкраще працює у вільній ринковій економіці. Тобто, якщо держава не регулюватиме ту чи іншу галузь економіки, то справа залишиться за невидимою рукою ринку. Іншими словами, кожен відстоюватиме свої економічні інтереси, а виробник буде підлаштовуватися, також відстоюючи свої інтереси.

Більш точно можна визначити «невидиму руку» як взаємодію попиту, пропозиції, ціни та конкуренції, тобто ту силу, яка спонукає ринок до рівноваги. Коли ринок дестабілізується, наприклад, збільшується попит внаслідок, виробник вільний збільшити ціну на свій товар, а якщо попит

падає, то виробник буде змушений знизити ціну на свій товар, щоб розпродати надлишки.

Обов'язковою умовою існування «невидимої руки» є конкуренція, яка буває досконалою та недосконалою. Перший вид передбачає використання лише законних методів боротьби за прибуток. Другий же ділиться на три види: монополістичну конкуренцію (виробники не мають повного контролю над цінами, ринок відкритий для входу), олігополію (вхід на ринок ускладнений, оскільки фірми-попередники розділили всі ніші ринку) та чисту монополію (продавець ставить будь-яку ціну на товар, оскільки він немає конкуренції на ринку). Отже, щоб невидима рука вела до процвітання суспільства, необхідно, щоб ринок був конкурентним, а це означає не тільки те, що має бути багато споживачів, але також те, що гаманець одного покупця не повинен переважувати гаманці решти; те саме відноситься і до виробників – коли один контролює більшу частину ринку, невидима рука набуває видимих осіб.

Відмінним прикладом того, як «невидима рука» набуває уособлення у сучасній економіці, є ринок криптовалют. Вона на цьому ринку представлена людьми, що накопичили великі суми капіталу у певному активі. Будь-яка операція великого власника криптовалюти може бути відстежена, і кожна операція: чи то падіння-збільшення кількості криптовалюти, чи новини про переміщення активів – все це призводить до запуску пошуку нової рівноваги на ринку, зміни ціни. Таким чином, «невидима рука» втілюється у конкретних особах, що свідчить про особливість і недосконалість ринку криптовалют.

«Невидима рука», як зазначалося раніше, описує хаотичні зміни ринку і її ефект добре проявляється завдяки засобам масової інформації. Наприклад, якщо хтось опублікує новину про можливі перебої у поставках тієї чи іншої продукції, навіть якщо вона буде неправдивою, це може спровокувати негативні очікування покупців і вони будуть скуповувати вказану продукцію. Це призведе до дефіциту і, зрештою, до пошуку і встановлення нової вищої рівноважної ціни на продукцію. Справедливим є й інший приклад, якщо у ЗМІ напишуть про погану якість товару або очікування у найближчому майбутньому кращої і дешевшої версії цього товару, то це призведе до зниження попиту, знов рівновага буде порушена. Отже, у сучасній інформаційній економіці «невидима рука» може стати тим помахом крил метелика, що породить хаотичну бурю змін на ринку.

З усього цього необхідно підвести те, що невидима рука – хороший інструмент саморегулювання ринку, що веде до загального розвитку, але до того часу, поки жадібність людей не переможе конкуренцію, а ті, що залишилися, не домовляться.