

формування, зокрема, без політичних катаклізмів, на кшталт соціалістичної революції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Бир С.Г.* Кибернетика и управление производством. — М., 1995. — 243 с.
2. *Клаус Г.* Кибернетика и философия. — М., 1997. — 345 с.
3. *Рибаков Л.А.* Философия структур организации. — К., 1997. — 267 с.
4. Управление и рынок: социально-философские и экономические аспекты / Под ред. Г.Г. Квасова. — М., 1992. — 250 с.
5. *Тихомиров Ю.А.* Демократия и экономика. — М., 1998 — 362 с.
6. *Осипов Ю.М.* Опыт философии хозяйства. — М., 1999. — 278 с.
7. *Галькевич Р.С., Набоков В.И.* Основы менеджмента. — М., 1998. — 314 с.
8. Менеджмент организации / З.П. Румянцева, Н.А. Соломатин, Р.З. Акбердин и др. — М., 1995. — 405 с.
9. *Зудина Л.Н.* Организация управленческого труда. — М., 1997. — 260 с.
10. *Шегда А.В.* Основы менеджмента. — К., 1997. — 310 с.
11. *Попов А.В.* Теория и организация американского менеджмента. — М., 1991. — 220 с.
12. *Виханский О.С., Наумов Д.И.* Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. — М., 1995. — 342 с.
13. *Мартиненко Н.М.* Менеджмент фірми. — К., 1995. — 314 с.
14. *Фатхутдинов Р.А.* Система менеджмента. — М., 1997. — 234 с.

*О. О. ПРУТСЬКА*, канд. екон. наук

## ТЕОРІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЗМІНИ Д. НОРТА ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Як відомо, сучасна економічна теорія являє собою сукупність різноманітних напрямів і течій, серед яких особливо інтенсивно розвивався в останній чверті ХХ ст. інституціональний напрям. Незадоволеність традиційною економічною теорією, яка занадто мало уваги приділяла інституціональному середовищу, в якому діють економічні агенти, зумовила виникнення нової школи, що дістала загальну назву «нovoї інституціональної теорії». Інститу-

ціональний підхід до вивчення й аналізу багатьох економічних процесів і явищ набув сьогодні поширення в усьому світі.

Слід зауважити, що нова інституціональна теорія являє собою ціле сімейство підходів, об'єднаних кількома загальними ідеями. Неоінституціоналізм виходить з двох загальних настанов. По-перше, що соціальні інститути мають вирішальне значення і, по-друге, що вони підлягають аналізу за допомогою стандартних інструментів економічної теорії.

Помітною фігурою серед значної кількості інституціоналістів вважається американський учений, лауреат Нобелівської премії Д. Норт. Численні праці самого Норта та його послідовників змальовують широку концепцію інститутів і інституціональної динаміки [див., наприклад, 1, 2]. Запропонована концепція інституціональної зміни увібрала в себе основні надбання неоінституціональної теорії: поняття прав власності, трансакційних витрат, контрактних відносин та групових інтересів, і претендує на пояснення найзагальніших закономірностей розвитку людського суспільства.

Ця концепція виходить з того, що будучи «правилами гри», інститути задають систему стимулів (як позитивних, так і негативних), спрямовуючи діяльність людей у певному руслі. Тим самим вони зменшують невизначеність і роблять соціальне середовище передбачуванішим. Коли люди вірять у надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства, крадіжок, обману. У такий спосіб інститути виконують свою головну функцію — економії трансакційних витрат. Однак створення і підтримка загальних «правил гри», у свою чергу, потребують чималих витрат. Саме усвідомлення небезкоштовності дії інститутів і дало поштовх до розроблення нової економічної теорії Д. Норта.

У складі інститутів Д. Норт виділяє три головні елементи:

- 1) неформальні обмеження (традиції, звичаї, різного роду соціальні умовності);
- 2) формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти, адміністративні акти);
- 3) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, поліція і т. ін.).

Неформальні інститути утворюють, так би мовити, підводну частину айсберга. Вони формуються спонтанно, без свідомого плану, як побічний результат взаємодії великої кількості людей, що дбають про власні інтереси. Навіть у найрозвиненіших країнах офіційні правила становлять лише невелику (проте дуже ва-

жливу) частину суми обмежень, що визначають вибір, а от неофіційні правила — всюдисущі. У своїй повсякденній взаємодії з іншими людьми — у родині, суспільстві та в економічній діяльності — люди в основному керуються кодексами (нормами) поведінки і звичаями. В основі неофіційних обмежень лежать офіційні, але вони рідко коли є очевидним і безпосереднім джерелом вибору в повсякденних взаємодіях.

Важливість неофіційних обмежень самих по собі, а не просто як додатку до офіційних правил, Д. Норт відстежує по тому, як однакові офіційні правила і (або) конституції в різних суспільствах дають різні результати, а багато аспектів суспільства зберігають свою тривкість усупереч повній зміні правил, як-от: революція або військове завоювання і підкорення. Д. Норт пише: «Японська культура вижила під американською окупацією після Другої світової війни; американське суспільство після революції залишилося таким же, яким було в колоніальні часи; євреї, курди та інші численні етнічні групи збереглися впродовж століть, незважаючи на безкінечні зміни в їхньому офіційному становищі. Навіть російську революцію — мабуть, найрадикальніше офіційне перетворення суспільства — не можна збагнути без дослідження виживання і тривкості багатьох неофіційних обмежень» [2, с.51—52].

Свій початок неофіційні обмеження беруть від суспільно переданої інформації як частини спадщини, котру називаємо культурою. Спосіб обробки інформації розумом залежить «від здатності мозку навчатися завдяки запрограмованості в рамках однієї або кількох добре розвинутих живих мов, спроможних закодувати інформацію про відчуття, ставлення, мораль (поведінку) і факти» [2, с.52]. Д. Норт пише: «Культуру можна визначити як передачу від одного покоління до іншого шляхом навчання і наслідування знань, цінностей та інших чинників, що впливають на поведінку» [2, с.52]. Культура створює концептуальну, побудовану на мові основу для кодування і тлумачення інформації, яку органи відчуття постачають мозку. Таким чином культура визначає, як індивіди обробляють і використовують інформацію, і таким чином може впливати на специфіку неофіційних обмежень. Як звичаї, так і норми поведінки залежать від культури.

Формальні інститути і механізми їх захисту встановлюються і підтримуються свідомо, в основному — силою держави. Вони мають певну ієрархію: правила вищого порядку змінити важче, ніж правила нижчого порядку (конституцію — важче, ніж закон,

закон — важче, ніж адміністративний акт). Формальні правила допускають різку одномоментну ломку (в періоди революцій), тоді як неформальні змінюються дуже поступово. Уже згадувана російська революція 1917 р. була, можливо, найрішучішою перебудовою всієї інституціональної структури суспільства, яку тільки знала історія. Проте і вона не змогла відмінити великої кількості старих традицій, звичок, стандартів поведінки, які зберегалися ще дуже довго.

Цілком очевидні ті паралелі, які можна провести з сьогоднішніми проблемами українського суспільства. Ми знов переживаємо докорінну інституціональну перебудову і вже на власному досвіді переконалися в стабільності інституцій. Теорія інституціональної зміни Д. Норта дає нам методологічний інструментарій, за допомогою якого з'являється можливість глибше розібратися в закономірностях перехідного процесу.

Головна роль інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної (але не обов'язково ефективної) структури людської взаємодії. Однак стабільність інституцій, за думкою Д. Норта, у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. Усі інституції — від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між індивідами — поступово змінюються.

Інституційна зміна — це складний процес. Наростання змін може бути наслідком зміни правил, неофіційних обмежень, характеру та ефективності дотримання правил. Мало того, зазвичай інституції змінюються поступово, а не раптово. Те, як і чому вони змінюються поступово і навіть чому раптові зміни (революція або завоювання) ніколи не бувають стрибкоподібними, є наслідком прив'язаності неофіційних обмежень до суспільств. Хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов'язують минуле із сучасним і майбутнім, а й дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни.

Теорія інституціональної зміни допомагає шукати відповіді на багато запитань. Чим пояснити такі відмінні особливості функціонування різних суспільств? Хоча ми справді спостерігаємо певне зближення між передовими промисловими державами, головною рисою останніх десяти тисяч років історії є те, що людство розділилося на різні релігійні, етнічні, культурні, політичні та економічні суспільства, а різниця між багатими і бідними, розвинутими і нерозвинутими

націями тепер ще більша, а може, й набагато більша, ніж раніше. Чим пояснити такі розбіжності? Чим можна пояснити існування суспільств, які перебувають у довготривалому застої або цілковитому економічному занепаді? Як і чому змінюються інститути?

Д. Норт виділяє два основних джерела інституційної зміни. Перше — зрушення в структурі відносних цін. Технічний прогрес, відкриття нових ринків, зростання населення тощо — усе це призводить або до зміни цін кінцевого продукту відносно цін факторів виробництва, або до зміни цін одних факторів стосовно цін інших. При зміні цін один або обидва учасники угоди починають розуміти, що їм було б вигідніше переглянути її умови. Однак організаційні форми «вписані» в правила більш високого порядку. Якщо перехід до контракту нового типу потребує перегляду будь-якого фундаментального правила, учасники обміну можуть піти на витрати заради того, щоб спробувати його замінити. Що стосується неформальних норм, то вони «роз'їдаються» ціновими зрушеннями поступово: просто з часом їх дотримуються все менше і менше.

Інше джерело інституційних змін — ідеологія, під впливом якої формується структура людських уподобань. Під ідеологією Д. Норт розуміє суб'єктивні моделі, крізь які люди оцінюють і осмислюють оточуючий світ. Ідеологічні переконання також не вільні від впливу зміни відносних цін: чим більше прибуткових можливостей блокує будь-чия картина світу, тим сильніші стимули для внесення поправок до неї.

І все ж таки історія знає чимало прикладів, коли ідеологічний чинник діяв незалежно від цінових зсувів. Одним з них Д. Норт вважає відміну рабства в США. Як показали найновіші дослідження, перед початком громадянської війни рабство залишалось економічно високоефективним інститутом. Його відміну можна пояснити лише одним — поступовим переконанням людей в аморальності власності на людські істоти.

У будь-який момент часу індивідуальні агенти стоять перед вибором: що вигідніше — обмежитися взаємодією в рамках існуючих «правил гри» або спрямувати частину ресурсів на їх зміну? Тільки якщо очікувані вигоди настільки великі, що здатні окупати витрати переходу до нової інституціональної системи, вони будуть вдаватися до її зміни.

Стан інституційної рівноваги Д. Норт визначає як ситуацію, коли ніхто з агентів не зацікавлений в перебудові діючого набору інститутів (з урахуванням витрат, яких вони при цьому зазнали б). Але чи завжди такий стан буде водночас і ефективним? Саме це і є центральною проблемою всієї нової економічної історії.

За умов нульових трансакційних витрат оптимальний набір «правил гри» складався б завжди і всюди. Якби через несподівані зміни в зовнішньому середовищі будь-який інститут застарівав, нічого не коштувало б його замінити новим. Але при відсутності трансакційних витрат навіть сама зміна закону була б зайвою: суб'єкти господарювання завжди могли б домовитись один з одним індивідуально — не зважаючи ні на які загальні «правила гри». Іншими словами, інституціональна система була б повністю нейтральним чинником, свого роду «серпанком» економічної діяльності.

Але високі трансакційні витрати роблять економічні і політичні ринки мало схожими на досконалий ринок неокласичної теорії. Саме тому конкуренція на цих ринках не приводить до послідовного витіснення недосконалих «правил гри» ефективнішими інституціями. У своїх роботах останнього часу Д. Норт посилається на дію трьох чинників. Це — двоїста роль держави; вплив груп із специфічними інтересами; залежність еволюції інститутів від задалегідь обраної траєкторії (path dependence).

Зупинимось на дії цих чинників. Зрозуміло, що складні форми обміну неможливі без участі держави, яка специфікує права власності і забезпечує виконання контрактів. Але маючи монополію на застосування насилля, примусу, вона отримує можливість вільно перевизначати і перерозподіляти права власності. Роль держави стає двоїстою. Вона може сприяти економічному зростанню, виробляючи в обмін на податки найважливіше суспільне благо — правопорядок, але може вести себе як «хижак», прагнучи максимізувати монопольну ренту — різницю між доходами і видатками скарбниці. Досягненню цих цілей найчастіше відповідають абсолютно різні набори інститутів. Держава може бути зацікавленою в підтримці неефективних інститутів, якщо це збільшує монопольну ренту. Своєрідним коментарем до цього положення можуть бути такі міркування А. Покритана: «Багато дослідників, на жаль, недостатньо враховують дуже різну роль держави в економічному процесі суспільства. Відомо, що державна політика в галузі господарського будівництва завжди реалізує суворо визначені класові інтереси... Унаслідок цього економічна політика держави може відігравати цілком різну роль щодо напрямів, темпів, результатів розвитку економіки. Держава може сприяти прогресивному розвитку економіки, вона може затримувати, гальмувати цей розвиток, і, нарешті, вона може в одному напрямі сприяти економічному розвитку, а в другому — гальмувати його. Усе залежить від того, інтереси якого класу вона реалізує в економічній політиці і в якому відношенні перебувають ці інтереси до прогресивних тенденцій

розвитку даної країни» [3, с.53]. Ефективні інституції прищеплюються в державі, якій притаманні стимули до створення та забезпечення прав власності. Однак важко або майже неможливо змоделювати такий державний лад за допомогою учасників, що прагнуть максимізації багатства і не стримуються іншими міркуваннями. Не випадково, що економічні моделі державного ладу, розвинуті в науковій літературі з питань суспільного вибору, роблять з держави щось схоже на мафію, або, користуючись їхньою ж термінологією, на левіафана. Тоді держава стає нічим іншим, як машиною для перерозподілу багатства і доходу. Тепер не треба далеко ходити, щоб побачити держави з такими особливостями.

Розглянемо дію другого чинника. Вигоди і витрати від дії інститутів розподіляються нерівномірно. Якщо навіть якісь «правила гри» підривають благоустрій суспільства, але при цьому ведуть до перерозподілу багатства на користь того чи іншого могутнього угруповання, вони, незважаючи ні на що, будуть встановлюватись і зберігатись. Перерозподільчі міркування нерідко беруть гору над міркуваннями ефективності. Через високі трансакційні витрати група, що програє від недосконалих інститутів, рідко буває здатна «відкупитися» від зацікавленої в їх збереженні групи і отримати її згоду на введення ефективніших інститутів. За переконанням Д. Норта, політичним ринкам органічно притаманна тенденція до породження неефективних прав власності, що ведуть до стагнації та упадку. Зростання прибутків, характерне для початкової сукупності інституцій, що не стимулюють виробничої діяльності, приводить до створення організацій та зацікавлених груп, що сподіваються отримати вигоду від існуючих обмежень. Вони формуватимуть державний лад заради власних інтересів. Такі інституції породжують стимули, що заохочують до військового панування над державою та економікою, до релігійного фанатизму або до створення організацій простого перерозподілу, а не винагороджують за накопичення та розповсюдження корисного для економіки знання. Суб'єктивні уявлення учасників стають ідеологією, що не лише виправдовує структуру суспільства, а й також пояснює низькі показники його функціонування. Унаслідок цього економіка будується на політиці, що зміцнює існуючі стимули та організації.

Третій чинник. Інститути вирізняє істотна економія на масштабах: коли яке-небудь правило встановлено, його можна з мінімальними витратами поширювати на дедалі більшу кількість людей і сфер діяльності. Але саме створення інститутів потребує великих первісних укладень, повернути які неможливо (sunk

costs). Тому «нові» і «старі» інститути перебувають у нерівному становищі. «Старий» інститут вільний від витрат, які довелося би нести при встановленні «нового». Таким чином, збереження менш досконалого інституту, якщо врахувати можливі витрати на його заміну, нерідко буває доцільнішим. Крім того, суб'єктивні моделі й організаційні форми «приспосовуються» до особливостей існуючих «правил гри» і при інших правилах можуть повністю знецінитись. На засвоєння діючих норм і законів люди витрачають великі ресурси. Тому інституціональні зміни завжди зустрічають значний опір навіть тоді, коли вони сприяють благоустрою суспільства.

Усі розглянуті чинники стабілізують інституційну систему суспільства незалежно від її ефективності. У результаті інститути стають далеко не нейтральним чинником: вони «заганяють» суспільство в певне річище, з якого потім важко звернути.

У реальних суспільствах завжди існує «суміш» з ефективних і неефективних інститутів. Одні з них заохочують інвестиції і нововведення, інші — боротьбу за пільги і привілеї, одні сприяють конкуренції, інші — монополізації, одні розширюють поле взаємовигідного обміну, інші — звужують його. Усе вирішує співвідношення між першими і другими.

Інституційній основі країн «третього світу», країн з перехідною економікою, у тому числі й Україні, бракує офіційної структури і засобів, потрібних для виконання угод, на яких будуються ефективні ринки. Проте в цих країнах часто існують неофіційні сектори (фактично «тіньові» економіки), у яких намагаються створити структуру для обміну. Створення такої структури, однак, обходиться дорого, бо відсутність офіційного захисту права власності зводить усю діяльність до систем персоналізованого обміну, що може забезпечити добровільне виконання контрактів. Не є таємницею розміри тіньового сектора економіки України. Навіть офіційна статистика оцінює його в 50% ВВП. Тіньова економіка перетворилася на стійкий структурний елемент економіки України, якому притаманні власні специфічні закони функціонування і розвитку, а також дуже високі трансакційні витрати.

Але проблема полягає не тільки у великих трансакційних витратах. На додачу до цього інституційна основа, що визначає засадничу структуру виробництва, має тенденцію консервувати економічну відсталість. Адже фірми виникають для того, щоб скористатися можливостями отримання прибутку, котрі визначаються існуючою сукупністю обмежень. За ненадійних прав власності, недотримання законів, існування бар'єрів для входження в галузь і монополістичних обме-



жень фірми, орієнтовані на максимізацію прибутку, як правило, матимуть короткі часові горизонти, малі основні фонди і невеликі розміри. Найбільший прибуток у цих умовах, як відомо, може приносити торгівля, перерозподільча діяльність і чорний ринок. Великі фірми з потужним основним капіталом можуть існувати лише під парасолькою урядового захисту, здійснюваного за допомогою субсидій, протекціоністських тарифів і хабарів, тобто засобів, які навряд чи ведуть до ефективного виробництва. Характеризуючи ситуацію в економіці України, О.Пасхавер пише: «Вживає капітал, зрощений з державною бюрократією, — за рахунок... пільг і звільнення від карних санкцій за тіньову діяльність. Чиниться пряма протидія створенню великих приватних капіталів, не залежних від держави... Не припиняються зусилля щодо монополізації найвигідніших загальноукраїнських і регіональних ринків шляхом створення відповідних державних і квазіприватних структур, а також обов'язкових схем постачання з прямими обмеженнями доступу на ринок» [4, с.34—35].

Але все ж таки інституції змінюються. Змінюються поступово. І якщо офіційні правила можна змінити дуже швидко, то неофіційні обмеження, які беруть свій початок у культурі, не змінюються негайно у відповідь на запровадження офіційних правил. Офіційні правила можуть доповнювати неофіційні і підвищити їхню ефективність. Можуть знизити витрати на інформацію, відстежування та виконання угод і таким чином перетворити неофіційні обмеження на засіб вирішення проблем складного обміну. Іноді можна витіснити панівні неофіційні обмеження новими офіційними правилами. Утім, найбільше важить здатність індивідів та організацій обстоювати свої інтереси. А тому великі зміни офіційної інституційної основи настають тоді, коли зацікавлена в них сторона може з достатньою силою відстояти свою позицію.

Водночас комплекс неофіційних та офіційних обмежень дає змогу проводити неперервні поступові зміни в конкретних напрямках. Такі малі зміни офіційних та неофіційних обмежень протягом певного часу поступово видозмінюють інституційну основу настільки, що вона відкриває іншу сукупність варіантів вибору, ніж та, з якої все починалося.

Наслідки врахування інституцій для аналізу перехідної економіки можна сформулювати таким чином:

1. Інституційна основа відіграє головну роль у функціонуванні економіки. Ринок управляється комбінацією інституцій: одні з них збільшують його ефективність, інші — зменшують.

2. Якщо організації — фірми, профспілки, фермерські групи, політичні партії — докладають зусиль до непродуктивної діяль-

ності, то це означає, що інституційні обмеження створили структуру стимулів до неї. У перехідній економіці дуже часто інституційні обмеження визначають систему винагород за політичні (або економічні) дії, що не заохочують до продуктивної діяльності.

3. Економічна поведінка людей у реальному житті визначається не стільки раціональним вибором, повною інформацією і ефективним ринковим механізмом, скільки складністю середовища, неповнотою інформації і суб'єктивністю уявлень індивідів про зовнішній світ. У цих умовах визначальне значення для економічного вибору індивіда набуває система «правил гри», або інституційна структура суспільства.

4. В умовах перехідної економіки співіснують інститути різних економічних систем, різної ефективності. При цьому слід мати на увазі, що формальні інститути (закони, структура оподаткування, адміністративні акти) можуть бути змінені дуже швидко, у той час коли неофіційні обмеження не змінюються. Унаслідок цього виникає постійне напруження між неофіційними обмеженнями і новими офіційними правилами, оскільки багато з них суперечать одне одному. І хоча може відбуватися загальна зміна офіційних правил, водночас існуватиме багато неофіційних обмежень з великою здатністю до виживання, оскільки вони все ще розв'язують основні суспільні, політичні або економічні проблеми обміну між учасниками.

5. Неофіційні обмеження багато важать. Вони беруть свій початок у передаванні цінностей засобами культури, у розширенні і застосуванні офіційних правил для розв'язання конкретних проблем обміну, у вирішенні проблем безпосередньої координації. Загалом вони, здається, мають всеохоплюючий вплив на інституційну структуру. Ефективні традиції старанної праці, честі і чесності просто знижують трансакційні витрати. Такі традиції знаходять підтримку у відповідних ідеологіях. Суб'єктивні уявлення учасників не тільки виводяться з культури, а й постійно змінюються під впливом досвіду, що проходить через фільтр (визначений культурою) понятійних побудов.

Нам треба набагато більше дізнатися про похідні від культури норми поведінки і про їхню взаємодію з офіційними правилами для того, щоб отримати кращі відповіді на поставлені життям запитання, серед яких особливо гостро виділяється питання про те, чому однакові сценарії ринкової трансформації дають у різних суспільствах такі різні результати?

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — №3. — С.6—17.
2. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюби. — К.: Основи, 2000. — 216 с.
3. *Покритан А.* Про економічний зміст сучасних суспільних відносин в Україні // Економіка України. — 2000. — №10. — С.46—54.
4. *Пасхавер О.* Перспективи приватного підприємництва в Україні: приватизація і зростання нового капіталу // Економіка України. — 2000. — №4. — С.31—39.

*А. С. МУЗИЧЕНКО*, канд. екон наук,  
*Н. П. СЛОБОДЯНИК*

### ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ НОРМИ ЧИСТОГО НАГРОМАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Закономірністю розвитку суспільного виробництва є його розширене відтворення. Для того, щоб збільшити розміри виробництва суспільного продукту, необхідно частину національного доходу використовувати на нагромадження. У національному доході та його частка, яка йде на нагромадження, представлена додатковими засобами і предметами праці та додатковими засобами до життя, які використовуються для залучення у процес розширеного виробництва додаткової робочої сили. Нагромадження, здійснюване за рахунок національного доходу, називають чистим нагромадженням.

Обсяги і динаміка фонду чистого нагромадження залежать від багатьох чинників. До головних належать:

1. Пропорції розподілу національного доходу на споживання і нагромадження. Згідно з теорією Д. Кейнса, ці пропорції визначаються схильністю людей до споживання і заощадження.

2. Абсолютна величина національного доходу. Розмір нагромадження залежить за інших рівних умов від величини національного доходу.

3. Закон неухильного зростання потреб. Цей закон визначає як мету суспільного виробництва, так і темпи його розвитку.