

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКА

Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як навчальний посібник
для студентів освітнього ступеня – бакалавр,
галузей знань – 07 Управління та адміністрування,
05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальностей 075 Маркетинг, 281 Публічне управління та адміністрування,
освітніх програм – Промисловий маркетинг, Адміністративний менеджмент,
Електронне урядування

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2022

Мікро- та макроекономіка: [Електронний ресурс]: навчальний посібник для студентів освітнього ступеня – бакалавр, галузей знань – 07 Управління та адміністрування, 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальностей 075 Маркетинг, 281 Публічне управління та адміністрування, освітні програми – Промисловий маркетинг, Адміністративний менеджмент, Електронне урядування. / уклад. О.І. Андрусь. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,85 Мбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 325 с.

*Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 5 від 26 травня 2022 р., реєстр. № 21/22- 546)
за поданням Вченої ради факультету менеджменту та маркетингу
(протокол № 9 від 25 травня 2022 р.)*

Електронне мережне навчальне наочне видання
МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКА

Укладач:

Андрусь Ольга Іванівна, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського

Рецензент:

Лободзинська Т.П., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики КПІ ім. Ігоря Сікорського

Відповідальний редактор:

Тульчинська С.О., докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського

Розвиток сучасної економіки визначає потребу теоретичного усвідомлення та аналізу змісту сучасних економічних процесів. А сучасні реалії глобалізації, соціалізації, гуманізації, інтелектуалізації, екологізації та інформатизації суспільного життя породжують потребу розвитку економічного знання, всебічному осмисленню економічних процесів як визначальної складової людського життя. Вивчення мікро- та макроекономіки сприяє формуванню у студентів актуальних економічних знань та озброєнню їх теоретичними інструментами прийняття ефективних та обґрунтованих рішень у професійній діяльності майбутніх фахівців. Навчальний наочний посібник призначений для студентів освітнього ступеня – бакалавр, галузей знань – 07 Управління та адміністрування, 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальностей 075 Маркетинг, 281 Публічне управління та адміністрування, освітні програми – Промисловий маркетинг, Адміністративний менеджмент, Електронне урядування.

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Загальні основи мікро- та макроекономіки	6
1. Предмет, об'єкт, методи досліджень мікро- та макроекономіки.....	7
2. Економічні проблеми суспільства та способи їх розв'язання у різних економічних системах.....	16
Розділ 2. Мікроекономіка	32
3. Мікроекономіка як складова економічної науки.....	32
4. Ринкова система та ринковий механізм.....	46
5. Теорія поведінки споживача.....	87
6. Мікроекономічна модель фірми.....	101
7. Витрати та результати діяльності фірми.....	113
8. Поведінка фірми на ринку досконалої конкуренції.....	125
9. Поведінка фірми на ринку недосконалої конкуренції.....	162
Розділ 3. Макроекономіка	193
10. Макроекономіка як напрям економічної науки.....	202
11. Основні макроекономічні проблеми.....	226
12. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.....	253
13. Макроекономічна нестабільність.....	275
14. Механізм макроекономічного регулювання: основні цілі та напрями.....	295
Рекомендована література	325

Вступ

Розвиток сучасної економіки визначає потребу теоретичного усвідомлення та аналізу змісту сучасних економічних процесів. А сучасні реалії глобалізації, соціалізації, гуманізації, інтелектуалізації, екологізації та інформатизації суспільного життя породжують потребу розвитку економічного знання, всебічному осмисленню економічних процесів як визначальної складової людського життя. Вивчення мікро- та макроекономіки сприяє формуванню у студентів актуальних економічних знань та озброєнню їх теоретичними інструментами прийняття ефективних та обґрунтованих рішень у професійній діяльності майбутніх фахівців.

Мікро- та макроекономіка є складовими сучасної економічної науки, проте нерідко вивчаються як самостійні науки. Навчальний наочний посібник включає три окремі розділи – загальні основи мікро- та макроекономіки, мікроекономіка та макроекономіка.

Мікроекономіка як самостійна наука виникла наприкінці XIX – на початку XX століть у відповідь на радикальне марксистське вчення, яке панувало починаючи з 40-х років XIX століття. Його популярність серед робітничого класу була обумовлена розглядом соціально-економічних процесів через призму боротьби класів. Однак представники чотирьох економічних шкіл – Австрійської, Лозаннської, Американської та Англійської, на протипагу марксизму започаткували неокласичний напрям економічної науки, який досліджує проблеми економічної ефективності окремих споживачів, підприємств та ринків на основі граничного аналізу. Зокрема, досліджується поведінка означених суб'єктів, ринки окремих товарів, їх ціни, поведінка фірми в різних ринкових структурах, індивідуальний попит, індивідуальна пропозиція. Відтак, розв'язуються такі практичні завдання як максимізація прибутку, мінімізація збитків підприємств, максимізація сукупної корисності окремих товарів і послуг для домогосподарств, їх адекватність сформованим цінам, а також готовність їх грошового обміну відповідно до індивідуальних смаків та уподобань споживачів.

Тоді як макроекономіка як самостійна наука сформувалася в 30-ті роки минулого століття у відповідь на першу всесвітню економічну кризу – Велику депресію. Фундатором макроекономіки є англійський економіст Дж. М. Кейнс, який вважав, що ринкова економіка не може самостійно потрапити в стан рівноваги, а тому потребує державного регулювання. На зміну вільного ринку повинне прийти його державне регулювання. Теоретичним доробком Дж.М. Кейнса стали проблеми грошової теорії, золотого стандарту, ролі банківської системи, політики «дешевих» і «дорогих» грошей центрального банку тощо. Водночас, у полі зору дослідника були проблеми співвідношення інвестицій і заощаджень та їх впливу на економічну нестабільність. Таким чином, макроекономіка вивчає систему національної економіки в цілому. На відміну від мікроекономіки, макроекономіка використовує сукупні величини та для їх утворення специфічний метод дослідження – агрегування. якщо в першій розглядаються ринки окремих товарів, то в макроекономіці всі товари і послуги агреговані поняттями ВВП, ВНП тощо. Якщо в мікроекономіці розглядаються окремі ціни, то в макроекономіці всі ціни агреговані в поняття загального рівня цін. У макроекономіці досліджується сукупний попит, сукупна пропозиція, макроекономічна рівновага ринку товарів і послуг, ринку праці, фінансового ринку, а, отже, макроекономічна рівновага національної економіки в цілому.

Дисципліна «Мікро- та макроекономіка» спирається на базові історичні, культурні, політичні, соціальні, економічні засади розвитку суспільства, використання даних статистичної звітності, обліку, спеціальних досліджень у професійній діяльності та сприяє формуванню:

- ефективної професійної, підприємницької ділової активності в умовах ринкових відносин;
- вмінь формування ефективних господарських рішень в умовах обмежених ресурсів та альтернативних можливостей їх використання;
- здатностей ефективного управління суб'єктами господарювання;
- розумінню тенденцій ефективної макроекономічної політики регіонів і національної економіки в цілому в інтересах всіх членів суспільства.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКИ

Тема 1. МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКА, ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Об'єктом вивчення мікро- та макроекономіки є:

- виробничі відносини, тобто відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання вироблених товарів і наданих послуг;
- процес задоволення безмежних потреб людей на основі використання обмежених ресурсів.

Відтак, об'єкт дослідження настільки широкий, що його вивчає не одна дисципліна, а система економічних наук, до якої належать мікро- та макроекономіка, а також інші прикладні дисципліни (економіка підприємства, маркетинг, менеджмент та ін.).

На думку видатного австрійського економіста **Фрідріха фон Хайєка**, сучасна економічна наука це – метатеорія, тобто теорія про теорії, яка дозволяє людям знаходити засоби досягнення економічних цілей.

Мікроекономіка – вивчає економічні процеси на рівні окремих економічних суб'єктів.

Макроекономіка досліджує економічні процеси на рівні національної економіки.

Обидві складові економічної науки взаємозв'язані, оскільки макроекономічні процеси є результатом сукупної дії мікроекономічних суб'єктів. Водночас держава як провідник макроекономічної політики впливає на поведінку окремих економічних суб'єктів.

Чіткої межі між обома науками не існує, оскільки вони взаємно проникають одна в одну. Освоєння обох розділів – складне завдання, оскільки їх матеріал не тільки багатоаспектний, але й розглядає різноманітні підходи до їх вивчення, які репрезентуються як у вітчизняних, так і в перекладних виданнях.

Визнаний фахівець у галузі економічної освіти, нобелівський лауреат **Пол Самуельсон** так охарактеризував зв'язок між мікро- та макроекономікою: «Ви освічені лише наполовину, якщо знаєте один розділ, але не маєте уявлення про інший».

Мета дисципліни – допомогти студентові краще зрозуміти теоретичний матеріал, усвідомити його практичне значення та навчитися розв'язувати прикладні задачі.

ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Пізнавальна функція виявляється у поясненні економічних явищ, процесів, формуванні теоретичного економічного знання й економічної культури майбутніх фахівців.

Методологічна функція економічної теорії забезпечує теоретичний фундамент системи економічних наук.

Прогностична функція сприяє науковому передбаченню напрямів та наслідків науково-технічного та соціально-економічного розвитку.

Практична функція економічної теорії полягає у науковому обґрунтуванні напрямів національної економічної політики, галузей та підприємств.

Відмінність між мікроекономікою та макроекономікою

	Мікроекономіка	Макроекономіка
Терміни	Термін «мікроекономіка» походить від грецьких слів «мікро» – малий; «ойкос» – дім, господарство; «номос» – закон, вчення. Префікс «мікро-» хоча й означає «малий», але не означає невеликі об'єкти. Це – неподільні економічні суб'єкти (атоми економічного життя).	Термін «макроекономіка» ввів у науковий обіг Дж.М. Кейнс. Префікс «макро-» означає «великий», і означає великі економічні об'єкти, такі як національна економіка, яка узагальнює сукупні результати багаточисельних мікроекономічних суб'єктів.
Предмет	Вивчення поведінки та інтересів окремих економічних суб'єктів – домогосподарств, підприємств, ринків. Дослідження умов їх ефективної взаємодії та погодження їх економічних інтересів	Дослідження національної економіки в цілому. Вивчення факторів економічного зростання, ефективності розвитку національної економіки, формування основних макроекономічних показників, проблем виникнення та подолання макроекономічної нестабільності.
Об'єкт	Домашні господарства, підприємства, окремі ринки, галузі	Національна економіка як єдине ціле.
Суб'єкти	Домогосподарства, підприємства, держава	Домогосподарства, підприємства, держава
Основні змінні величини	Обсяги випуску продукції окремого підприємства, витрати підприємства, зміна ціни на окремий товар або асортиментну групу, дефіцит або надлишок робочої сили на певному ринку.	Валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий національний продукт, національний дохід, ринкова ставка відсотка, рівень зайнятості, рівень безробіття та інфляції
Методи досліджень	Загальнонаукові – історичний, логічний, аналіз, синтез, індукція, дедукція. Статистичні, графічні методи. Специфічні – граничний, функціональний аналіз, рівноважний підхід, мікроекономічне моделювання.	Загальнонаукові – історичний, логічний, аналіз, синтез, індукція, дедукція. Статистичні, графічні методи. Специфічні – агрегування, макроекономічне моделювання.

У розкритті ключових проблем економіка використовує ряд загальнонаукових методів досліджень (рис. 1.1), а саме: спостереження та збір фактів, експеримент, моделювання, метод наукових абстракцій, аналіз і синтез, системний підхід, індукція та дедукція, історичний та логічний, графічний. Основним специфічним методом дослідження макроекономічних проблем є агрегування.

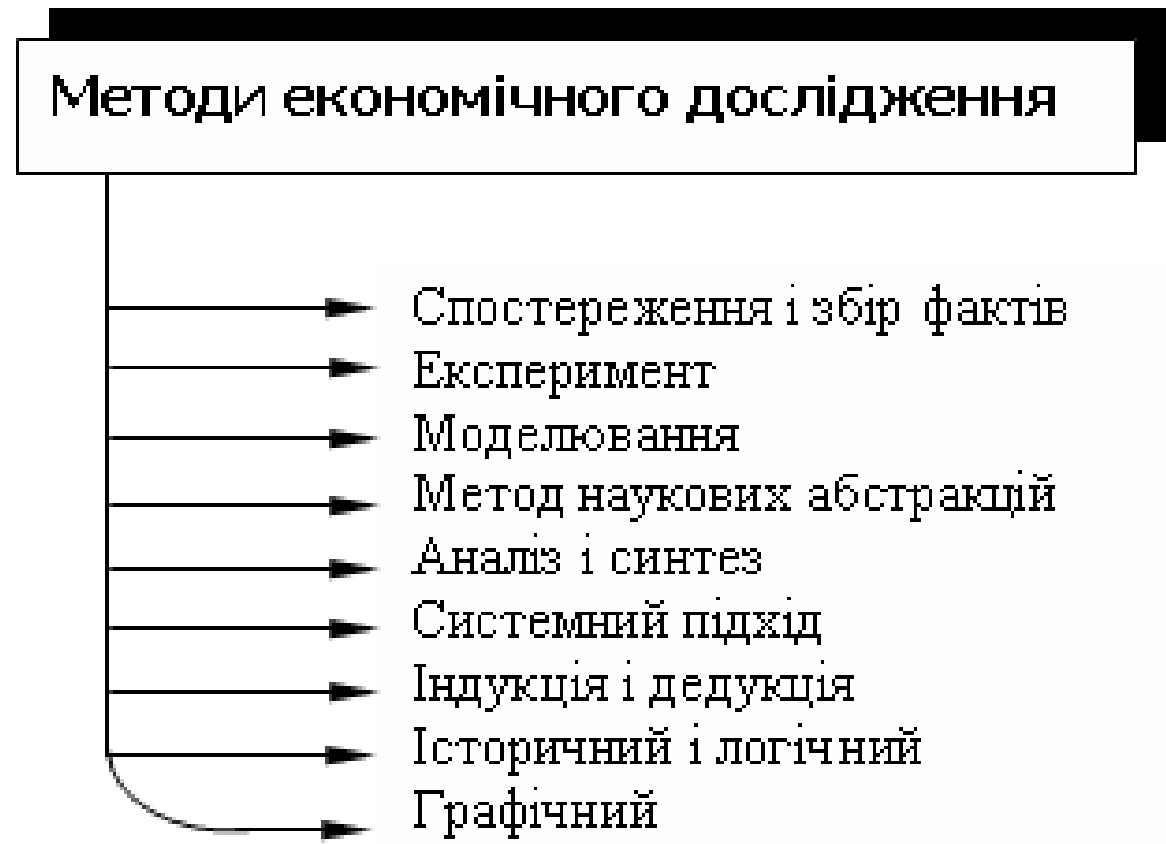


Рис. 1.1. Методи економічного дослідження.

Історичний метод дозволяє прослідкувати як виникли та розвиваються економічні системи, їх особливості розвитку на певному історичному етапі.

Логічний (теоретичний) метод дозволяє застосувати закони і форми вірного мислення, виявити причинно – наслідкові зв'язки між економічними явищами.

Спостереження передбачає сприйняття економічних фактів у їх реальному вигляді на основі практичного досвіду.

Збір фактів у часі допомагає спостерігати динаміку економічних показників.

Аналіз – вивчення об'єкта частинами. **Синтез** - вивчення об'єкта в цілому (рис. 1.2).

Економічна теорія широко застосовує позитивний та нормативний аналіз.

Позитивний аналіз реалізує теоретичну функцію економічної теорії, вивчає об'єктивні взаємозв'язки та реальний стан економічних відносин між економічними суб'єктами та явищами, даючи відповідь на запитання: «як є?».

Нормативний аналіз реалізує практичну функцію економічної теорії, забезпечує оцінку стану економічного об'єкта чи суб'єкта відповідно до суспільно встановлених економічних норм, правил, критеріїв та концепцій, відповідає на запитання «як має бути?» Результати позитивного аналізу дозволяють визначити шляхи досягнення нормативних цілей.

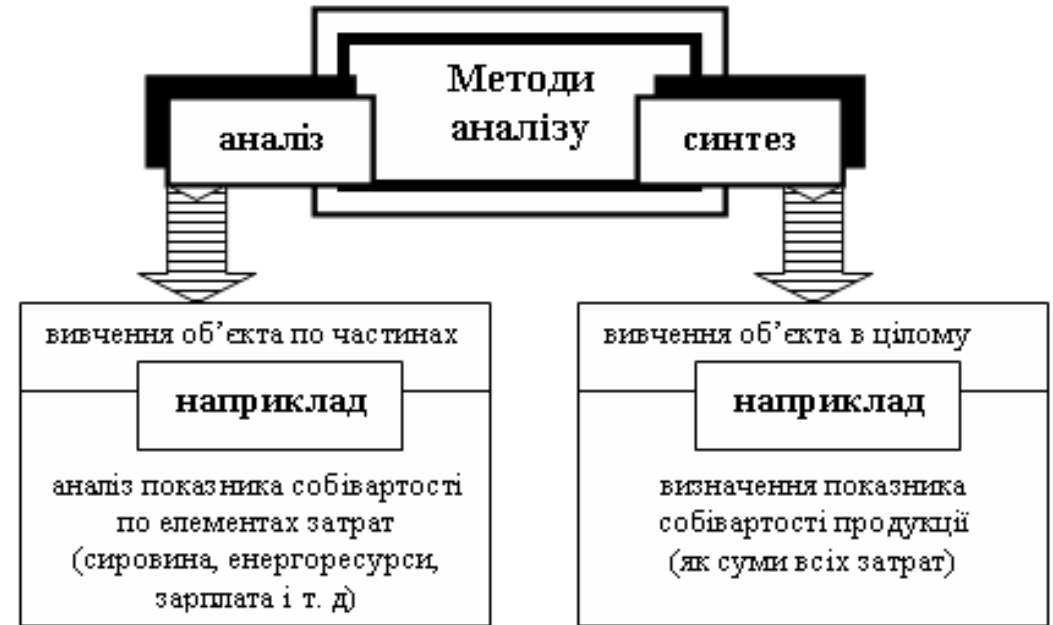


Рис. 1.2. Аналіз і синтез

Індукція – логічний рух від окремих, одиничних випадків до загального висновку (узагальнення).
Дедукція – логічний рух в аналізі від загальних суджень до окремих висновків (виведення, окремі висновки) (рис. 1.3).

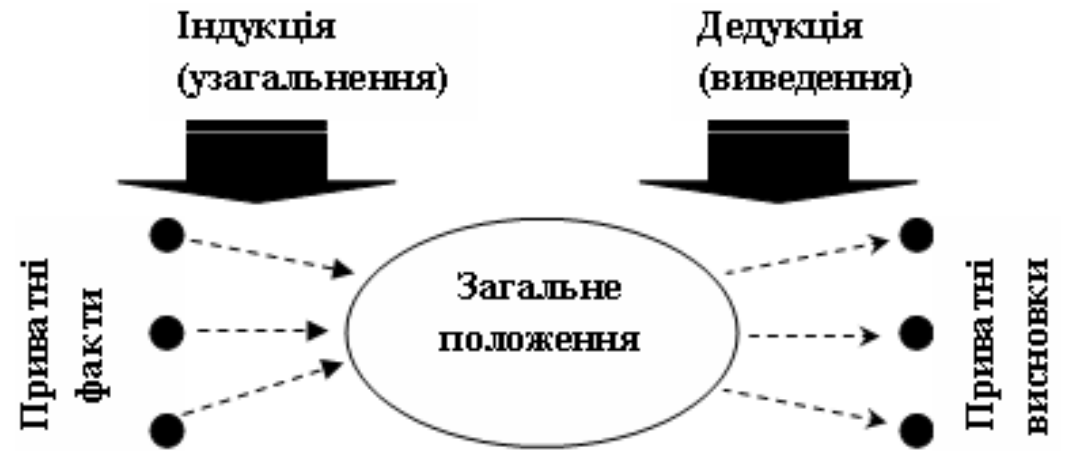


Рис. 1.3. Індукція і дедукція

Метод моделювання передбачає вивчення економічних явищ у розроблених теоретичних зразках (моделях).

Експеримент передбачає проведення штучного наукового дослідю, коли досліджуваний об'єкт ставиться у спеціально створені та контрольовані умови.

Статистичні методи передбачають цифрові вирази економічних залежностей, які відображають взаємозв'язок процесів і явищ.

Графічний метод забезпечує широке застосування у економічній науці схем, таблиць, графіків, діаграм, ін. для можливості аналізу теоретичного матеріалу та забезпечення його компактності, наочності у дослідженнях.

**ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУСПІЛЬСТВА
ТА СПОСОБИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ У РІЗНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

Людина та людське суспільство існує та підтримує власну життєдіяльність завдяки природному середовищу, отримуючи від нього все необхідне. Однак, сировинні природні ресурси малопридатні недоступні для безпосереднього споживання. Тому людина навчилася виконувати певні дії по перетворенню первинних природних ресурсів та умов життя на певні придатні для споживання корисні продукти, які називаються *благами*. Таке перетворення ресурсів у блага складає основу суспільного виробництва матеріальних та нематеріальних благ.

Поряд із цим, суспільство повинно розв'язувати питання розподілу виготовлених благ між окремими людьми або групами споживачів, обміну благами, організації та координації виробників і споживачів всередині суспільних груп, взаємозв'язками між ними та багатьма іншими. Розв'язок означених проблем людським суспільством зумовлює необхідність ведення відповідної діяльності, розвитку відповідної інфраструктури, організації та координації дій всі учасників суспільного виробництва називається *економікою*. Таким чином, економіка носить утилітарний характер, спрямований на задоволення потреб споживачів людського суспільства. Водночас, економіка є наукою, яка вивчає закономірності відносин та діяльності людей у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання сукупності вироблених благ, необхідних для підтримки життєдіяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому.

У ході суспільного виробництва людство постійно зіштовхується з проблемою обмеженості, недостатності або рідкості не тільки споживчих благ, але й ресурсів для їх виробництва, що породжує *центральну економічну проблему вибору та ефективного розподілу*.

З огляду на останню економіка як наука досліджує форми та способи розв'язання людьми проблеми природної обмеженості та ефективного розподілу ресурсів для виробничого та особистого споживання. Врешті, вона сприяє розв'язанню таких питань як *«Що виробляти»* (які товари і послуги задовольняють потреби суспільства)?, *«Як виробляти»* (яким чином використовувати ресурси, яка технологія має бути використана)? і *«Для кого виробляти»* (хто буде споживачем виготовленого блага)?

А важлива складова економічної науки *мікроекономіка* досліджує поведінку економічних суб'єктів, причини та наслідки прийняття ними певних економічних рішень, сприяючи розумінню ефективного розв'язання означених проблем. Основними **об'єктами мікроекономічних досліджень є поведінка споживачів (або покупців) та виробників (або фірм)**. У ході мікроекономічного аналізу досліджуються потреби споживачів та виробників та необхідні для задоволення їх потреб ресурси, а також способи їх ефективного використання.

Рівень розвитку виробництва та стану економіки передусім визначає можливості задоволення *потреб* як окремої людини, так і суспільства в цілому, а також культуру споживання. Різноманітні потреби людей якісно відрізняються, а тому кількісно непорівнянні. Загальним мірилом порівняння потреб за допомогою грошей є купівельний попит. Саме тому в економічній літературі співіснують різноманітні підходи до класифікації потреб.

Так, дослідження людських потреб в економічній науці уперше було здійснено А. Маршаллом, який класифікував потреби за парною ознакою на:

- *первинні* (наприклад, потреба в їжі) і *вторинні* (наприклад, в читанні);
- *абсолютні* або *безумовні* (наприклад, потреба в одязі) і *відносні* обумовлені абсолютними потребами (наприклад, у машинах для виготовлення одягу);
- *вищі* (наприклад, потреба в духовному розвитку) і *нижчі* (фізіологічні);
- *позитивні* і *негативні* (наприклад, потреба в наркотиках);
- *невідкладні* і *відтерміновані*;
- *загальні* (їжа, одяг і так далі) і *особливі*, які виникли під впливом традицій суспільства національних звичаїв (специфічна національна кухня, національні костюми тощо);
- *звичайні* та *надзвичайні*, обумовлені, наприклад, природними катаклізмами (потреба в човнах під час повені тощо);
- *індивідуальні* й *колективні* (потреба користування ліфтом у багатоквартирному домі);
- *приватні* та *суспільні* (потреба в дорогах, національній безпеці тощо).

Широку популярність здобула й теорія ієрархії потреб, розроблена американським психологом Абрахамом Маслоу (рис. 2.1).



Рис. 2.1 – Піраміда потреб А. Маслоу

Відповідно до цієї теорії можна виділити декілька самостійних груп потреб.

Фізіологічні потреби охоплюють потреби в їжі, воді, повітрі предметах першої необхідності, необхідних для фізичного виживання людини. Ці потреби значною мірою пов'язані з підтримкою фізіологічних процесів, систем життєдіяльності людини та породжені природою людини.

Потреби у самозбереженні пов'язані з прагненнями та бажаннями людини бути в стабільному та безпечному стані, захищеним від страху, болю, хвороб, інших страждань.

Соціальні потреби – це потреби в людських взаєминах, в любові, сім'ї, друзях і дружньому спілкуванні.

Потреби в повазі пов'язані з необхідністю формування самоповаги людей, найповнішого використання сформованих у ході навчання знань і вмінь, набуття відповідного рівня майстерності, компетентності, успіху, кар'єрного зростання, визнання в оточенні.

Потреби в самоствердженні пов'язані з необхідністю у самоактуалізації, самовиявлення, самореалізації власних здібностей, розуміння власного шляху.

Маслоу наголошував, що у міру задоволення потреб нижчого порядку виникають потреби вищого порядку.

Існують й інші дослідження про природу людських потреб та їх класифікації. Розмаїття людських потреб дозволяє зробити припущення про безмежність людських потреб та водночас неможливість їх повного одночасного задоволення через обмеженість економічних благ кожної людини або групи людей.

Йдеться не лише про матеріальні або фінансові обмеження. Не менш важливим обмеженням може бути й чинник часу. Якщо вас запросили у гості, то ви відмовитеся від походу в театр. А якщо ж ви йдете в театр, то вам доведеться обирати певний спектакль, хороші місця тощо. І, власне, такий універсальний ресурс як дозволяє достатньо точно дослідити кількісне співвідношення між потребами споживача та його платоспроможністю (наявністю ресурсів для їх задоволення).

Таким чином, *економічні ресурси* сфери виробництва і споживання *обмежені*, а *потреби* як суспільства, виробника, так і окремих споживачів *безмежні*.

Особливо значущим у використанні обмежених ресурсів є *закон їх спадної продуктивності*, який відображає взаємозв'язок між послідовним використанням однакових часток одного обмеженого ресурсу відносно іншого обмеженого ресурсу (наприклад, праці та землі) та їх доходом, який утворюватиметься внаслідок їх спільного використання. Однак, починаючи з певного моменту часу, почне скорочуватися внаслідок виробництва кожної наступної одиниці продукції. Означений закон не лише обмежує продуктивність використання окремих ресурсів у виробничому процесі, але й потребує пошуку варіантів їх оптимального співвідношення.

Поведінка економічних суб'єктів обумовлена також *їх раціональністю*, як прагненням одержати вигоду від максимізації власного добробуту. Тому мікроекономічні суб'єкти приймають рішення на основі критерію «*витрати – вигоди*», реалізуючи їх, якщо вигоди перевищують витрати.

Обмеженість ресурсів зумовлює *проблему їх вибору* як компромісного рішення віддати перевагу найбільш значущому ресурсу або способу його альтернативного використання.

Альтернативна вартість є суб'єктивною оцінкою споживача тієї кількості благ, якою він змушений поступитися на користь обраного блага. Тобто, альтернативна вартість це – *оцінка втрачених можливостей*. Оскільки вибір між декількома благами зумовлює необхідність споживача відмовитися від одного блага на користь більш значущого.

Відтак, вибір споживачів пов'язаний з тим, яким благам віддати перевагу, а від яких відмовитися. А вибір виробників полягає в тому, щоб вирішити, які товари виготовляти, а від виробництва яких відмовитися.

Отже, процес використання ресурсів завжди пов'язаний із втратами, оскільки придбання одних ресурсів зумовлює втрату альтернативного використання інших. Тому мікроекономічний аналіз пов'язаний з *альтернативними витратами (opportunity cost)* як витратами втрачених можливостей та вигод нереалізованих варіантів вибору.

Проблема альтернативних витрат була уперше досліджена Фрідріхом фон Візером. Сформульований дослідником закон покладений в основу вибору та носить його ім'я. Відповідно до *закону Візера* дійсна цінність будь-якого блага визначається цінністю втрачених корисностей інших благ, від яких економічний суб'єкт відмовився.

Разом з терміном альтернативні витрати в економічній літературі зустрічаються терміни: *витрати альтернативних, втрачених можливостей, альтернативна вартість, альтернативні витрати.*

Обмеженість економічних ресурсів та багатоваріантність їх використання демонструє *модель (крива) виробничих можливостей, (production possibilities frontier)*, яка об'єднує кількісну множину співвідношень двох благ в умовах їх найбільш ефективного використання.

Побудова кривої виробничих можливостей можлива за умов:

- *статичного розгляду виготовлення двох благ* у певний момент часу при незмінній технології;
- *найбільш ефективного використання наявних ресурсів*, при якому неможливо здійснити будь-які зміни не погіршивши можливість виготовлення одного блага за рахунок іншого;
- *використання найбільш ефективної в даний момент часу технології виробництва.*

Будь-яка комбінація виробництва двох благ на кривій виробничих можливостей є варіантом вибору суспільства (рис. 2.2).

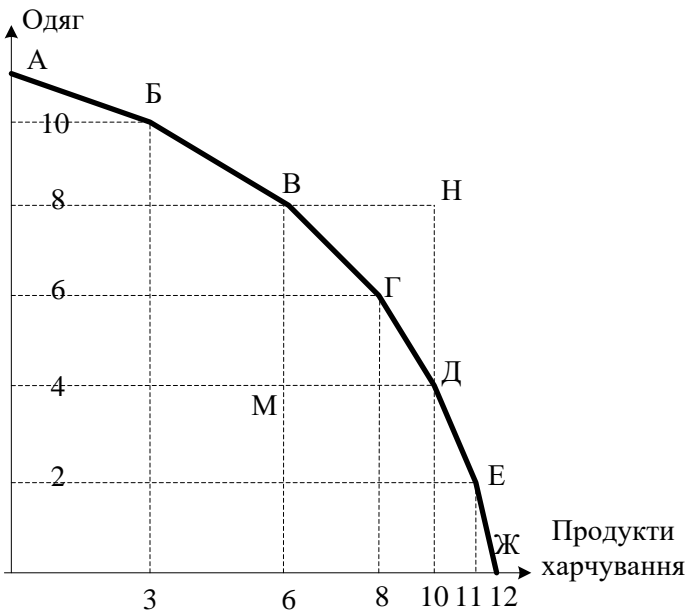


Рис. 2.2 – Крива виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей пояснює можливість комбінації альтернативних продуктів, їх взаємозамінність, специфіку та раціональність використання обмежених ресурсів у виробництві різних товарів. Вона має випуклу форму, оскільки одні ресурси можуть використовуватися продуктивніше під час виробництва одного товару (у нашому прикладі – одяг), інші – під час виробництва іншого товару (у нашому прикладі – продукти харчування). Вона сполучає точки комбінацій варіантів максимально можливих обсягів виробництва двох благ за умови цілковитого використання обмежених ресурсів.

Країна може виготовляти більше одягу, поступившись певною кількістю продуктів харчування, і навпаки. Скорочення виробництва одягу дозволить виготовити додаткові одиниці продуктів харчування. Обмеженість ресурсів не дозволяє досягти будь-якої комбінації виробництва двох товарів поза кривою виробничих можливостей, наприклад, у точці Н. Будь-яка комбінація виробництва у внутрішній частині кривої виробничих можливостей (точка М) можлива, але свідчить про неефективне використання ресурсів – неповне навантаження виробничих потужностей, безробіття тощо.

Всі точки кривої виробничих можливостей АБВГДЕЖ є варіантами вибору країни та певних співвідношень двох умовних продуктів або можливі та досяжні варіанти співвідношень виробництва означених благ за умови виробництва менших обсягів іншого блага. Так, скорочення виробництва одягу є необхідним для звільнення ресурсів для виробництва додаткових одиниць продуктів харчування. Наприклад, якщо країна знаходиться в точці В, то за наявних ресурсів вона може виготовити лише 8 умовних одиниць одягу та 6 умовних одиниць продуктів харчування. Водночас, збільшення виробництва продуктів харчування до 8 одиниць скоротить виробництво одягу на 2 умовні одиниці. Тобто, 2 умовні одиниці одягу є альтернативною вартістю 2 умовних одиниць продуктів харчування.

Таким чином, *альтернативна вартість* будь-якого блага визначається тією кількістю іншого блага, від якого треба відмовитися для виробництва додаткових одиниць обраного блага.

Випуклість форми кривої виробничих можливостей обумовлена *законом зростання альтернативних витрат (law of increasing opportunity cost)*, який в умовах обмеженості ресурсів та скорочення їх доходності обмежується межею виробничих можливостей означає, що альтернативні витрати виробництва кожної додаткової одиниці одного блага будуть скорочувати виробництво іншого блага. Що більше одиниць обраного блага буде виготовлено, тим від більшої кількості одиниць необхідно буде відмовитися.

Отже, *межа виробничих можливостей* демонструє ситуацію обмеженості ресурсів, необхідність компромісного вибору між варіантами їх використання та оцінки альтернативної вартості рішень.

Крива виробничих можливостей буде прямою лінією в умовах використання у виробництві товарів однорідних ресурсів або пропорційних їх обсягів (наприклад, для виробництва товару *A* необхідно 2 одиниці капіталу і 3 одиниці праці, а на виробництво товару *B* – 4 одиниці капіталу і 6 одиниць праці).

Фундаментальні питання економіки будь-якої країни «Що виробляти?», «Як виробляти?», «Для кого виробляти?» по різному розв'язуються в сучасних економічних системах.

Економічна система є сукупністю взаємопов'язаних економічних елементів та закономірностей, які утворюють економічну структуру суспільства.

Для класифікації сучасних економічних систем найчастіше використовують такі критерії:

- форма власності на фактори виробництва;
- хто і як приймає основні економічні рішення;
- спосіб координації економічної діяльності;
- мотиви, які стимулюють ведення економічної діяльності.

Зважаючи на означені критерії доцільно виділити такі економічні системи як традиційну, ринкову, командну економіки, а також змішану системи. Розглянемо їх більш детально.

Традиційна економіка притаманна національним економікам близько 100 країн світу, які розвиваються. Однак, всі країни світу проторували власний суспільно-економічний розвиток через традиційну економіку та в той або інший спосіб обрали шляхи інтенсивного поступу.

Основними рисами традиційної системи є:

- виробництво, розподіл та обмін базується на звичаях, традиціях, культових обрядах.
- спадковість, кастовість виразно визначають економічну роль індивідууму.
- яскраво виражений соціально-економічний застій, темп відтворення помітний тільки на протязі кількох десятків років.
- технічний прогрес обмежений, оскільки становить загрозу підвалинам традиційного суспільства.
- релігійні, кастові та культурні цінності первинні відносно нових форм економічної діяльності.
- стійке перевищення темпів зростання населення над темпами зростання суспільного виробництва.
- неграмотність населення, перенаселеність, низька продуктивність праці, високий рівень безробіття.
- значна зовнішня фінансова заборгованість, яку неможливо ліквідувати традиційними способами.
- винятково висока роль держави та силових структур у економіці та політиці країн.

Відтак, країни традиційної системи є постачальниками сировинних ресурсів на світові ринки та важливими ринками збуту готової продукції.

Ринкова економіка зародилася в Європі в епоху великих географічних відкриттів та набула суттєвого розвитку впродовж XVII- в XIX століть. Суттєвим цивілізаційним наслідком розвитку ринкової економіки з'явилася Промислова революція, яка сприяла поступальному розвитку людської цивілізації.

Ознаками ринкової економіки є:

- приватна власність на фактори виробництва (виробничі та трудові ресурси).
- ринкова система координації та управління господарською діяльністю.
- досконала конкуренція ринку, в якому багато виробників і споживачів одного продукту, сприяє максимальній ефективності використання ресурсів.
- економічна влада окремих виробників і споживачів розосереджена таким чином, що окремі з них не впливають на реальну ситуацію на ринку. банкрутство чи входження нових виробників суттєво не впливають на ринкову ситуацію.
- дотримання принципу свободи підприємництва та вибору, свободи вкладання капіталу.
- мотивація поведінки учасників системи особистими інтересами. особисте прийняття господарських рішень та особиста відповідальність за їх наслідки.
- максимізація прибутку як мети господарської діяльності ринкових суб'єктів.
- державі відводиться роль «нічного сторожа».
- система панування споживача над виробником, в якій діє принцип: «виробляти те, що купується».
- нехтування суспільними інтересами чи інтересами споживача неможливо реалізувати власні економічні інтереси.

Паралельно з ринковою системою на території колишнього Радянського Союзу була побудована *командна економічна система, основними рисами* якої є:

- суспільна власність на. ресурси (фактори виробництва), які є загальнонародною та державною власністю і нікому окремо не належать.
- колективне прийняття господарських рішень шляхом централізації планування економічної діяльності.
- централізоване фондування підприємств ресурсами для виконання державних планів.
- встановлення господарських пропорцій між виробництвом засобів виробництва та предметів споживання.
- централізований розподіл засобів виробництва та предметів споживання.
- відсутність ринкової системи стимулювання та мотивації виробників.
- відсутність конкурентного середовища виробників, заміна його соціалістичним змаганням. обмежена пропозиція товарів для задоволення потреб споживачів, звідси – монополізм виробників.
- панування виробника над споживачем, оскільки вибір відсутній і споживачі такої системи змушені купувати те, що виробляється.
- перекручування, суб'єктивність, упередженість, неправдивість суспільної оцінки праці виробників, що зумовлює неухильне зниження економічної ефективності командної системи.

Змішана економіка це – система суспільного господарства на базі суспільного розподілу праці та спеціалізації виробників, яка будується на основі поєднання ринкової та командної економічних систем.

Основними ознаками змішаної економіки є:

- взаємодія приватної та державної власності;
- поєднання різних форм власності;
- субординація всіх відносин на базі приватної власності;
- створення цілісної системи ринків та виникнення форм організації цих ринків, які нейтралізують вільну дію ринкового механізму;
- розвиток ринкової інфраструктури;
- систематичне регулювання економічних процесів державою в формі обмеження монополізму, створення умов для підприємництва, регулювання доходів, зайнятості, цін, зовнішньоекономічної діяльності;
- визначення державою основних пріоритетів розвитку;
- забезпечення державою соціальної стабільності.

Таким чином, змішана економіка знайшла своє втілення в багатьох розвинених країнах світу.

Моделі змішаної економіки

Назва моделі	Основні риси
Американська модель (ліберальна модель капіталізму)	<p>Значна частка приватної власності.</p> <p>Мінімальне втручання держави у ринкову економіку.</p> <p>Всебічне сприяння держави розвитку підприємництва (80% нових робочих місць створюється у сфері підприємництва).</p> <p>Суттєва соціальна диференціація багатих і бідних.</p> <p>Прийнятний рівень життя малозабезпечених громадян.</p>
Японська модель (корпоративна економіка)	<p>Високий рівень державного впливу на основні напрями економіки.</p> <p>Створення планів розвитку економіки.</p> <p>Орієнтація на розвиток крупних корпорацій.</p> <p>Суттєва соціальна спрямованість.</p>
Німецька модель (соціальна ринкова економіка)	<p>Значний державний вплив на економіку.</p> <p>Прогнозування основних макроекономічних показників та ефективне використання інструментів макроекономічного впливу.</p> <p>Забезпечення широких соціальних гарантій</p>
Шведська модель (соціальна ринкова економіка)	<p>Соціальна спрямованість, скорочення майнової нерівності, філософія «лагом» у суспільстві, широкі соціальні гарантії малозабезпеченим верствам населення.</p> <p>Держава активно втручається в процес ціноутворення, встановлюючи фіксовані ціни.</p> <p>Значна питома частка державного сектора економіки.</p>
Французька модель	<p>Визначальна роль держави у регулюванні економіки (з 1947 року складаються 5-річні плани розвитку національної економіки).</p> <p>Значні масштаби прямої підприємницької діяльності держави.</p> <p>Втручання держави в процес накопичення капіталу, високий рівень оподаткування.</p>
Південнокорейська модель	<p>Широко використовується планування економічного розвитку (з 1962 року розробляються 5-річні плани).</p> <p>Регулювання зовнішньоекономічної сфери спрямовано на стимулювання експорту і обмеження імпорту</p>
Китайська модель	<p>Перехід від моделі «централізованої економіки» до моделі «планової товарної економіки».</p> <p>Поєднання ринкових відносин з державним плануванням.</p> <p>Перехід від «народних комун» до системи «сімейного підряду».</p> <p>Пожвавлення господарської діяльності підприємств держсектора шляхом розмежування «права власності» від «права господарювання».</p> <p>Формування прямих господарських зв'язків між підприємствами.</p> <p>Створення системи ринків (фондових, послуг, інформації, техніки, технологій, промислового виробництва тощо)</p>

РОЗДІЛ 2. МІКРОЕКОНОМІКА
Тема 3. МІКРОЕКОНОМІКА ЯК
СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Передумови розвитку мікроекономіки

Становлення економічної науки як самостійної галузі знань зазвичай пов'язують із публікацією у 1776 році праці Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів». Проте сам А. Сміт зазначав, що «політична економія» розглядається як галузь знань, яка необхідна державному діячу і ставить перед собою мету збагачення народу.

Термін «політична економія» (під яким економічна наука проіснувала фактично до ХХ ст.) був уперше застосований у 1614 році французом Антуаном де Монкреть'єном на позначення науки про суспільно-господарські відносини, яка у ХVІІ–ХVІІІ ст. використовувалася насамперед при державному управлінні.

Поширенню терміну «економіка» ми завдячуємо французькому досліднику Ф. Кене, який уперше назвав дослідників економічних процесів «економістами» а пізніше поширення терміну «мікроекономіка» значною мірою завдячує праці англійського вченого Альфреда Маршалла «Принципи економіки», що вийшла у 1890 році.

Класична політична економія

17-18
століття
Англія,
В. Петті,
А. Сміт,
Д. Рікардо

- відобразила погляди промислової буржуазії;
- започаткувала основи ринкової економіки;
- трудова теорія вартості товару;
- концепція "економічної людини";
- приватна власність на засоби виробництва;
- вільна конкуренція та свобода торгівлі;
- абсолютизація прибутку як мети підприємства;
- ринковий механізм саморегулювання на основі вільних цін, взаємодії попиту та пропозиції;
- держава виконує роль «нічного сторожа».

Мікроекономіка була започаткована фундаторами неокласичного напрямку економічної науки – представниками 4-х економічних шкіл, однак теоретичним підґрунтям його появи були дослідження ряду ранніх дослідників 18 століття.

Піонерами граничного аналізу в економічній науці є Йоганн Тюнен (1783-1850), Антуан Огюст Курно (1841-1877), Жюль Дюпюї (1804-1866), Генрі Госен(1810-1858).

В 1826 році в книзі «Ізольована держава», коли Німеччини ще не було як держави, пруський поміщик Йоганн Тюнен запропонував умовну модель державного господарства, на основі якої уперше дослідив граничну продуктивність праці та капіталу, вивів виробничу функцію, яка залежить від задіяних факторів виробництва (землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей) та довів їх певну взаємозамінність. В сучасних термінах його висновки такі: максимум чистого доходу досягається тоді, коли гранична корисність віддачі кожного фактора виробництва дорівнює його граничним витратам.

Французький математик, людина широких поглядів, Антуан Огюст Курно у 1838 році у книзі «Математичні основи теорії багатства» уперше в історії економічної думки поставив питання, дослідив та зобразив убутну функцію попиту, яка залежить від множини факторів. Однак найбільш значущими серед останніх є ціна та кількість придбаного покупцем товару. Крива попиту показує, яку кількість даного товару готові придбати покупці при різних цінах за даної статичної ситуації – ринкової пропозиції, їх доходів тощо. А.О. Курно досліджує також умови максимізації прибутку монополістом за умови продажу такої кількості товару, яка відповідає рівності граничних витрат і граничного доходу. Вагомим теоретичним доробком дослідника є обґрунтування теорії дуополії та започаткування поняття досконалої конкуренції.

Французький інженер залізничних шляхів Жюль Дюпюї в роботі 1844 року «Про вимірювання корисності суспільних робіт» досліджує відносну корисність, яку сучасні економісти називають надлишком споживання як величину, яка показує, скільки споживачі готові заплатити за спожиті послуги понад ту величину, яку їм довелося оплатити насправді. Після Й. Тюнена і А.О. Курно в економічній статті **уперше використовується граничний аналіз**. Теоретичним висновком Ж. Дюпюї є його теорема про не вигідність підвищення тарифів на суспільні послуги, навіть якщо споживачі здатні заплатити більше.

Німецький дослідник Генрі Госен **уперше сформулював принцип убутної граничної корисності** (перший закон Госена) та довів, що суб'єкт максимізує власну сукупну корисність, якщо його наявні ресурси розподіляються між різними благами таким чином, що остання одиниця ресурсу, яка витрачена на кожне благо, дозволяє все ще отримувати однакове задоволення. Водночас дослідник проаналізував **функцію граничної корисності продукту праці та функцію граничного задоволення працівника від процесу праці** (в сучасній науці це – крива пропозиції праці), дійшовши висновку, що **в точці рівноваги пропозиція праці дорівнює граничній корисності винагороди за працю**.

Дослідження Й. Тюнена, А.О. Курно, Ж. Дюпюї, Г. Госена були покладені в основу формування неокласичного напрямку (мікроекономіки) в економічній науці.

Австрійська економічна школа

- Кінець ХІХ ст. - суб'єктивно–психологічна концепція вартості товару;
- початок ХХ ст. - метод граничного аналізу – метод прирощених, доданих величин;
- теорія граничної корисності (маржиналізм);
- К. Менгер, - протиставлення суб'єктивно–психологічної теорії вартості товару трудовій теорії вартості товару;
- Ф. Візер,
- О. Бем-Баверк - економічний лібералізм

Карл Менгер – вибудував межі нової теорії на основі граничного аналізу від індивідуальних потреб людини до господарства цілої країни. У центрі досліджень – використання ресурсів та розподіл доходів. Дослідник задає питання - попит чи пропозиція, ціна чи витрати, прибуток чи заробітна плата, що первинно, а що вторинно? І відповідає – людські потреби як незадоволені прагнення і бажання людей. Досліджує економічні та неекономічні блага, виробничі періоди, проблему цінності та розподілу благ на основі граничного аналізу. **Задачі на умовні екстремуми** – завжди знаходиться максимум (доходу, прибутку, обсягу виробництва) або мінімум (витрат, втрат) при заданих обсягах ресурсів.

Фрідріх фон Візер – ввів термін **гранична корисність** – наріжний камінь мікроекономічного аналізу, який у мікроекономічних вживається як **витрати альтернативних можливостей, витрати втрачених можливостей, альтернативна вартість, альтернативні витрати**. Витрати виробництва певного продукту залежать від альтернативних можливостей, від яких доводиться відмовитися для виробництва обраного продукту. Дійсна цінність певної речі – недоотримання корисності інших речей, від яких споживач відмовився. Акценти на об'єктивні закономірності формування результатів діяльності підприємства, ринку, як сукупності індивідуальних оцінок та переваг споживачів.

Ойген Бем-Баверк – **закон убутної корисності благ** – цінність блага пропорційна інтенсивності незадоволеної потреби за відсутності даного блага. Аналіз понять споживчих та виробничих благ. Виробничі блага втрачають пріоритетність у формуванні цін. На їх формування значною мірою впливає споживчий попит. Дослідження виробничого періоду – підприємство купує ресурси в минулому, а продає вироблені товари в майбутньому. Ціни на ресурси змінюються. Витрати повинні бути покриті за рахунок отриманого прибутку. Блискуча полеміка з К.Марксом. Земля і праця – первинні фактори виробництва, а капітал – створений працею і природою поточний продукт для підвищення продуктивності виробництва. Відсоток з капіталу є дисконтом з цінності майбутнього продукту, який виробляється за допомогою засобів виробництва.

Лозаннська (математична) економічна школа

Леон Вальрас – Потужне володіння арсеналом математики. Поняття рідкості (те, що інші дослідники називали граничною корисністю). Дослідження убутної функції від спожитої кількості благ. Дослідження взаємодоповнюючих та взаємозамінних благ. Дослідження ринкової рівноваги як рівності сукупного попиту та сукупної пропозиції в умовах повної зайнятості. **Витрати та доходи, ціни, обсяги продажу та закупівель формуються винятково на ринку.** Уперше підняв проблему добробуту.

Вільфредо Парето – Потужне володіння арсеналом математики. Дослідив поняття споживчої переваги та уперше накреслив і ввів у обіг криві байдужості. Сформулював знаменитий оптимум Парето, який характеризує найкращий розподіл товарів і ресурсів.

Американська економічна школа

Джон Бейтс Кларк – доповнив суб'єктивно–психологічну теорію вартості товару теорією граничної продуктивності факторів виробництва (праці та капіталу). Доходи робітників та підприємців відповідають їх реальному внеску праці та капіталу в кінцевий продукт виробництва. На основі такого розподілу настає гармонія класових інтересів капіталістів та робітників.

Англійська економічна школа

- Кінець ХІХ - систематизація, узагальнення та об'єднання надбання
- початок чотирьох економічних шкіл;
- ХХ ст. - “соціальна нейтральність” економіки (“економікс” -
Англія, “чиста економіка”, яка не залежить від суспільної форми
Кембридж, організації виробництва;
- С. Джевонс, - втрата “політичною економією” монопольного
Ф. Еджуорт, становища (поряд з терміном “політична економія” став
А. Маршалл вживатися термін “економікс”) (1890 р.);
- 1902 р. А. Маршалл вперше прочитав курс “економікс” у
Кембриджському університеті

Стенлі Джевонс – аналіз акту купівлі продажу у ході яких покупець і продавець домовляються про ціну, на основі якої формується **рівновага**, як відношення приросту «їх рівнів корисності». Принцип **убутної граничної корисності**, як «останній рівень корисності», який сьогодні називають першим законом Г. Госена, віддаючи шану першому досліднику.

Френсіс Еджуорт – впровадив поняття та дослідив криві байдужості. Ординалістська (порядкова) та кардиналістська (кількісна) теорія корисності. Гранична норма заміщення одного блага іншим дорівнює відношенню граничних корисностей цих благ.

Альфред Маршалл – почав використовувати графічний метод дослідження. Дослідив ринкову цінність товару як рівновагу граничної корисності та граничних витрат. «Маршалів хрест» - взаємодія кривої попиту та пропозиції. Знаходження точки ринкової рівноваги. Вивчив та увів у науковий обіг поняття еластичності попиту та пропозиції. Ввів у обіг поняття довготривалих та короткотривалих виробничих періодів. Проаналізував особливості примноження підприємством прибутку. Увів у обіг поняття квазірента як прибуток від використання особливих або унікальних ресурсів. Дослідив стан ринкової рівноваги трьох окремих ринків – ринку праці, ринку товарів і послуг, ринку капіталів.

Систематизував узагальнив погляди чотирьох економічних шкіл. Назвав новий напрям неокласичним або «економікс» підкресливши буквою «с» його «соціальну нейтральність» («економікс» - «чиста економіка», яка не залежить від суспільної форми організації виробництва. Після цього «політична економія» втратила монопольне становище (і поряд з терміном «політична економія» став вживатися термін «економікс») (1890 р.). В 1902 р. вперше прочитав курс «економікс» у Кембриджському університеті.

Починаючи з 30-х років мікроекономіка активно розвивається та була поповнена такими відкриттями:

- ефект доходу і заміщення (Є. Слуцький, Дж. Хікс, П. Самуельсон);
- теорія недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон);
- теорія монополістичної конкуренції (Е. Чемберлін);
- теорія ігор (Дж. Неш, О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман);
- теорія трансакційних витрат (Р. Коуз);
- теорія контрактів (О. Вільямсон);
- теорія суспільного вибору (Дж. Б'юкенен).

- **Основоположник основ теорії досконалої конкуренції** – А.Маршалл. Термін «недосконала конкуренція» був введений англійською дослідницею **Джоан Робінсон (1903-1983)**.
- **Ринок досконалої конкуренції** – має низьку концентрацію продавців і покупців, регулюється виключно автоматичними ринковим механізмом взаємодії попиту та пропозиції без втручання держави. Його рисами є: велике число продавців і покупців; однорідна продукція; незалежність дій продавців і покупців; об'єктивність ціноутворення на основі ринкового механізму, відсутність будь-якого впливу учасників обміну на ринкову ціну; поінформованість покупців і продавців; вільний вступ та вихід в галузь.
- **На ринку недосконалої конкуренції** продавці мають більшу свободу формування цін, ніж у досконалих, але меншу, ніж у монополії. У групі ринків недосконалої конкуренції треба виділити: монополію, монопольну конкуренцію та олігополію:
- **монополістична конкуренція (поняття введено Е. Чемберліном)** характеризується відносно великим числом фірм на ринку; диференційованою продукцією; деяким, проте обмеженим, контролем над ціною; неціновою конкуренцією; відносно вільним вступом в галузь і виходом з неї;
- **олігополію** відрізняють нечисленність фірм в галузі; однорідна або диференційована продукція; всезагальна взаємозалежність фірм; значний контроль над цінами; значні перешкоди входження в галузь;
- **чиста монополія** відображає наявність єдиного продавця на ринку; виробництво специфічного продукту, який не має близьких і досконалих замінників; ринкова влада забезпечує контроль над ціною; заблокований вступ в галузь.

Незважаючи на значний прогрес мікроекономіки як науки у XX столітті, актуальність мікроекономічних досліджень не зменшується і на початку XXI століття. Нобелівські премії в царині економіки за мікроекономічні дослідження початку нового століття отримали:

- 2001 р. – [Джордж Акерлоф](#), [Майкл Спенс](#), [Джозеф Стігліц](#) (за аналіз ринків з асиметричною інформацією).
- 2002 р. – [Деніел Канеман](#), [Вернон Сміт](#) (за дослідження у сфері прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків).
- 2003 р. – [Клайв Гренджер](#) (за розроблення методу коінтеграції для аналізу тимчасових рядів в економіці).
- 2005 р. – [Роберт Ауманн](#), [Томас Шеллінг](#) (за поглиблення розуміння суті конфлікту і співпраці шляхом аналізу [теорії ігор](#)).
- 2007 р. – Леонід Гурвіц, Ерік Мескін, Роджер Маєрсон (за створення основ теорії оптимальних механізмів економічних систем).
- 2009 р. – Еліно́р Остро́м, Олівер Вільямсон (за дослідження в галузі економічного управління).

Тема 4. РИНКОВА СИСТЕМА ТА РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ

Ринок – багатоаспектне поняття, яке характеризується як:

- механізм взаємодії покупців і продавців;
- система відносин між попитом і пропозицією;
- сукупність відносин товарного обміну;
- місце, де зустрічаються виробники і споживачі товарів і послуг.

Основні умови та причини виникнення ринку:

- безмежні потреби людей;
- обмежені ресурси виробництва;
- економічна відособленість товаровиробників;
- самостійність товаровиробника;
- суспільний поділ праці;

Суб'єкти ринку – покупці, продавці та держава.

- **Продавці** – це підприємства-товаровиробники, домогосподарства та держава. *Підприємства-товаровиробники* пропонують споживачам вироблені товари і послуги. *Домогосподарства, населення* продають підприємствам та державі ресурси (фактори) виробництва – працю, землю, капітал, інформацію, підприємницькі здібності, наукові відкриття. Держава в особі державних підприємств продає вироблені товари, послуги, а також є регулятором ринкових відносин.
- **Покупці** – це домогосподарства, підприємства та держава, які споживають фактори виробництва, вироблені товари і послуги. *Домогосподарства* купують у підприємств вироблені товари і послуги. *Підприємства* (і державні в тому числі) купують у домашніх господарств ресурси (фактори) виробництва, сплачуючи при цьому відповідні доходи – заробітну плату, ренту, прибуток, відсотки, а також податки.

Основні ознаки ринку

Наявність товарної маси

Наявність розвиненої та стабільної грошової системи

Ринкові відносини всезагальні (пронизують усі сфери економіки)

Ринок стимулює економічні інтереси його суб'єктів (покупця і продавця)

Ринок забезпечує самостійність господарюючих суб'єктів та свободу підприємницької діяльності (laissez faire)

Суб'єкти ринку несуть повну відповідальність за результати своїх дій

Ринок передбачає наявність розвиненої інфраструктури, яка сприяє удосконаленню його ефективності

Ринок відкрита господарська система (кожна його складова взаємодоповнює іншу (місцевий, регіональний, національний, світовий))

Ринок формує певний тип людини – підприємця

Ринку притаманний певний господарський механізм, що поєднує покупця та продавця

Ринок відповідає інтересам суспільства

Переваги ринку

відповідає потребам суспільства, гнучкий, швидко адаптується до постійно змінюваних умов

стимулює зростання виробництва, прискорює темпи його розвитку максимально використовуючи досягнення науково-технічного прогресу

підвищує ефективність виробництва, спонукає заощаджувати працю і ресурси та забезпечує їх ефективний розподіл у суспільстві

створює саморегулюючу систему господарства, у якій кожен займає свою нішу

формує структуру господарства, що відповідає потребам споживача (на основі системи цін та попиту споживача створюються орієнтири для капіталовкладень у виробництво, підвищення якості товарів та послуг)

збагачує частину населення, що займається підприємницькою діяльністю на основі свободи вибору та дій ринкових суб'єктів

Недоліки ринку

диференціює рівні життя населення

недостатньо стабільна саморегулююча система, що спонукає циклічний розвиток економіки, негативні прояви: інфляцію, безробіття, зростання цін, тощо

байдужий до вирішення соціальних проблем

не повністю використовує речові та трудові ресурси

порушує свободу підприємництва різноманітними формами монополізму

заради наживи спонукає діяльність вільних конкурентів до негативних наслідків: забруднення довкілля, продуктів харчування, розвитку наркоманії, алкоголізму тощо

не сприяє розвитку освіти, науки, охорони здоров'я, враховує лише індивідуальний комерційний аспект їх впливу на його функціонування

не забезпечує мотивацію фундаментальних наукових досліджень

не забезпечує економіку необхідною кількістю грошей для розвитку виробництва (дефіцит грошей)

Попит - форма виразу потреб споживачів на ринку, яка забезпечена грошовими засобами. **Попит** – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару.

Обсяг попиту – кількість товару, який буде придбано споживачем за прийнятну ціну у певний проміжок часу.

Розрізняють **індивідуальний** попит (попит окремих економічних суб'єктів) та **ринковий** (як сукупність попиту окремих суб'єктів).

Попит формується двома складовими: **ціною** та **кількістю** товару чи послуги, які бажають придбати покупці.

Попит є функцією ряду факторів:

$$D = F (P, I, Z, W, P_{\text{sub}}, P_{\text{com}}, N, B),$$

де P – величина цін;

I – доходи покупців;

Z – споживчі смаки;

W – очікування споживачів;

P_{sub} – ціни на субститутути (замінники);

P_{com} – ціни на комплементарні (взаємодоповнюючі) товари;

N – кількість покупців;

B – інші фактори.

Графічним відображенням функції попиту є **лінія попиту**, яка звичайно є спадною і у більшості випадків – нелінійною (Рис. 4.1).

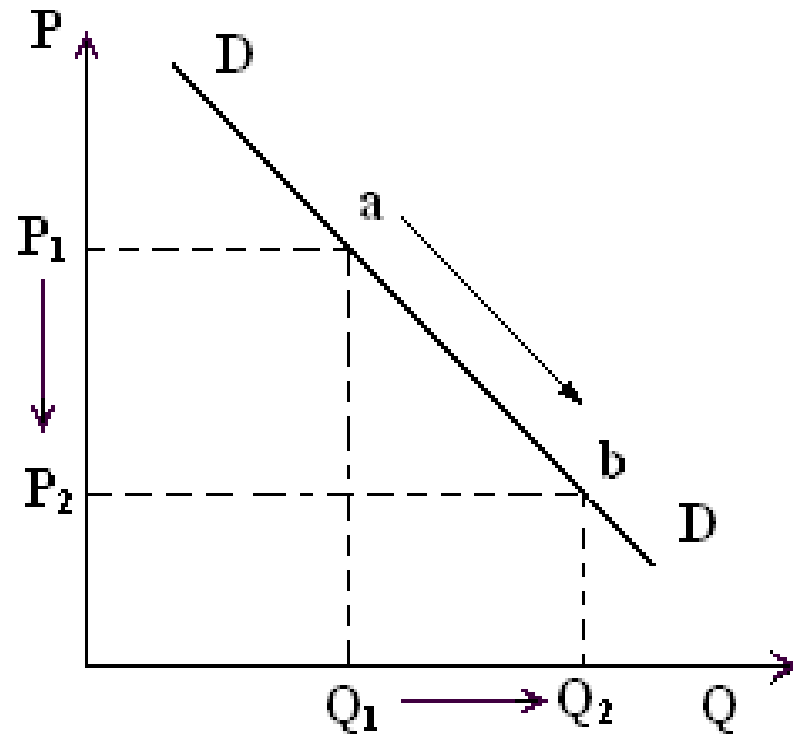


Рис. 4.1. Лінія попиту

Фактори впливу на попит класифікують на цінові та нецінові.

Цінові фактори впливу на попит:

1. Зниження цін збільшує кількість покупців.
2. Зниження цін розширює купівельну спроможність покупців.
3. Насичення ринку приводить до зниження корисності додаткових одиниць продукту, тому покупці готові його купувати, але за більш низькими цінами.

Цінові фактори зумовлюють рух вздовж кривої попиту.

Нецінові фактори впливу на попит:

1. Переваги та смаки споживачів.
2. Розміри ринку.
3. Прибутки споживачів («ефект доходу»).
4. Ціни на комплементарні товари.
5. Ціни на товари-замінники.
6. Споживчі очікування.

Нецінові фактори зумовлюють рух власне кривої попиту вправо, якщо попит зростає, вліво, якщо він падає.

Закон спадного попиту: при зростанні ціни будь-якого товару попит зменшується.

Таким чином, між: ціною і обсягом попиту існує обернений зв'язок.

Пропозиція – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару, яку готовий продати продавець.

Обсяг пропозиції – кількість товару, яку прагне виробити та продати виробник за певною ціною з даного ряду цін у конкретний період часу.

Розрізняють **індивідуальну** (окремого підприємства) та **ринкову** (сукупну) пропозицію.

Пропозиція є функцією усіх факторів, які визначають його зміну. Математично вона визначається:

$$S = f (P_r, P, K, T, N, C_0, V) \quad (7.2),$$

де P_r – ціни ресурсів;

P – ціни на інші товари;

K – характер технології виробництва;

T – податки та субсидії;

N – кількість продавців;

C_0 – споживчі очікування;

V – інші фактори.

Графічним відображенням функції пропозиції є **крива пропозиції**, яка звичайно є висхідною і нелінійною (Рис. 4.2).

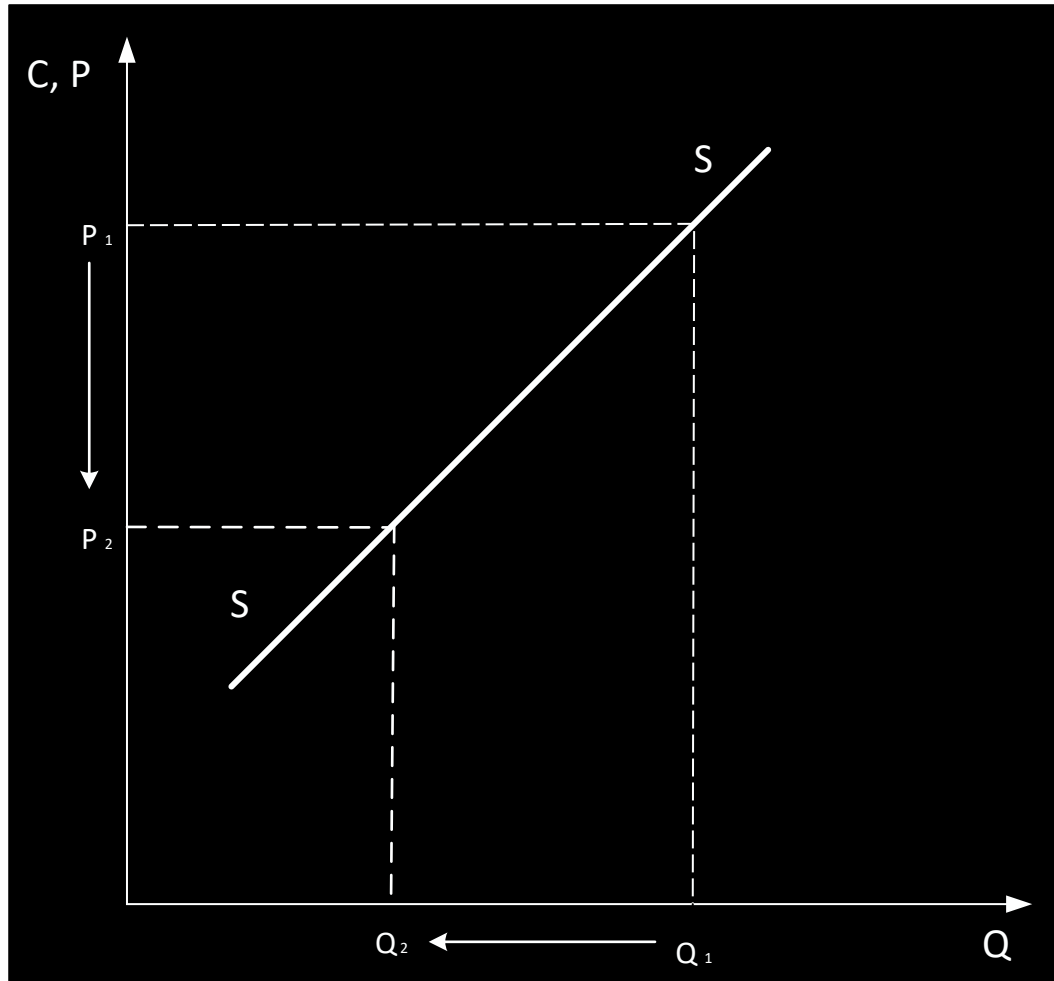


Рис. 4.2. Лінія пропозиції

Розрізняють цінові та нецінові фактори впливу на динаміку пропозиції.

Цінові фактори впливу на пропозицію:

1. Ціни на товари на ринку.
2. Ціни на виробничі ресурси.
3. Ціни інші товари.

Цінові фактори зумовлюють рух вздовж кривої пропозиції.

Нецінові фактори впливу на пропозицію:

1. Закон спадної продуктивності факторів виробництва.
2. Технологія виробництва.
3. Податки та субсидії.
4. Структура ринку.
5. Кількість продавців на ринку.

Нецінові фактори сприяють руху власне кривої пропозиції.

Закон зміни пропозиції: обсяг пропозиції товару збільшується при зростанні ціни та зменшується при її зниженні.

Таким чином, між ціною і обсягом пропозиції існує **прямий зв'язок**.

Ринковий механізм – механізм взаємозв'язку та взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції, які діють на основі економічних законів.

Ринкова ціна та обсяг продажу (купівлі) товару формуються у взаємодії продавців і покупців. Ринкова ціна врівноважує попит і пропозицію.

Ринкова ціна є функцією попиту і пропозиції та водночас сама впливає на величину попиту і пропозиції, які є функціями ціни.

Взаємодія попиту та пропозиції здійснюється на основі **цінового механізму та конкуренції**, тобто стану, коли попит і пропозиція збалансовані. Їх взаємодія сприяє формуванню ринкової рівноваги.

Ринкова рівновага – це стан ринку, за якого обсяги попиту та пропозиції збігаються або еквівалентні за прийнятною для споживача і виробника (продавця) ціною.

Якщо реальна ціна P_1 більша ціни рівноваги P_A (рис. 4.3), а обсяг попиту Q_{D1} буде більшим за обсяг пропозиції Q_{S1} , то виробники будуть змушені знижувати ціну і виробляти такий обсяг продукції, який відповідає реальному обсягу попиту. Водночас надлишок пропозиції ($Q_{S1} - Q_{D1}$) сприятиме зниженню ціни.

При зниженні реальної ціни до P_2 , яка менша рівноважної P_A , обсяг попиту зросте до Q_{D2} , а товар стане дефіцитним. Окремі покупці будуть згодні заплатити більш високу ціну за товар. Внаслідок цього сформується надлишок попиту ($Q_{D2} - Q_{S2}$), який сприятиме підвищенню ціни.

Цей процес триватиме до тих пір, доки не сформується ціна рівноваги P_A , та відповідний їй обсяг, а попит і пропозиція врівноважаться.

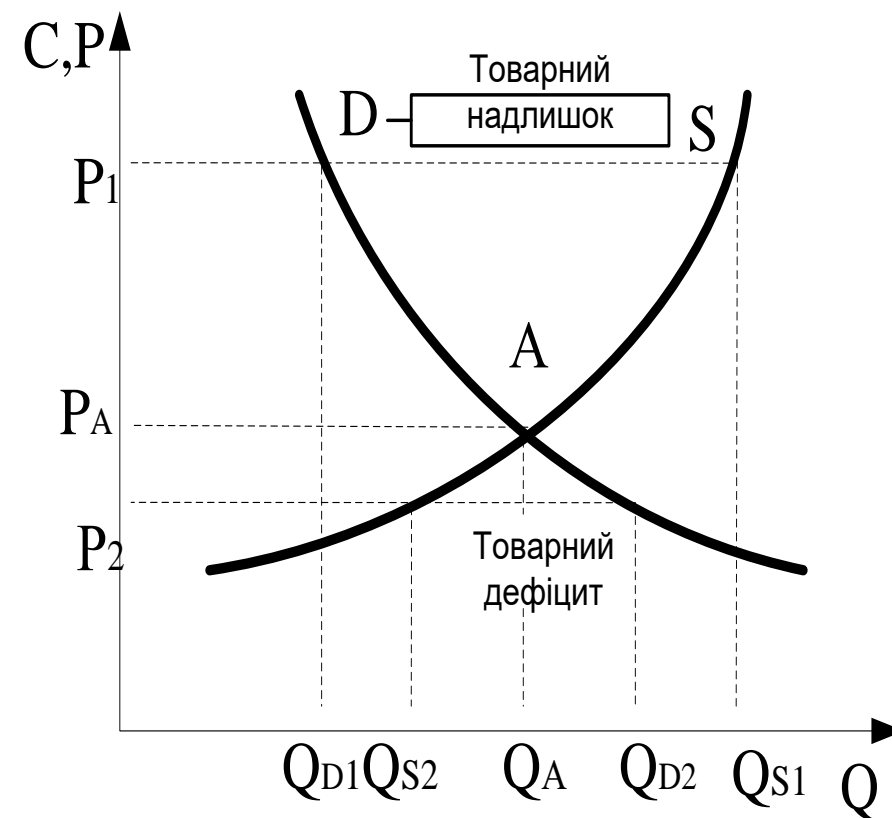


Рис. 4.3 Механізм макроекономічного регулювання

Задача 1. Функція попиту має вигляд $Q_d = 30 - 5p$, а функція пропозиції $Q_s = -5 + 2p$. Визначте: а) ціну рівноваги й обсяг продажу; б) як зміняться попит та пропозиція, якщо установиться ціна, рівним 4 одиницям; в) що відбудеться з обсягом продажу, якщо ціна встановиться на рівні 6 одиниць.

Розв'язок

$$Q_d = Q_s ; 30 - 5P = -5 + 2P;$$

$$P_{\text{рівн.}} = 5 \text{ грн.},$$

$$Q_d = 30 - 5p$$

$$Q_d = 30 - 5 \cdot 5$$

$$Q_{\text{рівн.}} = 5 \text{ шт.}$$

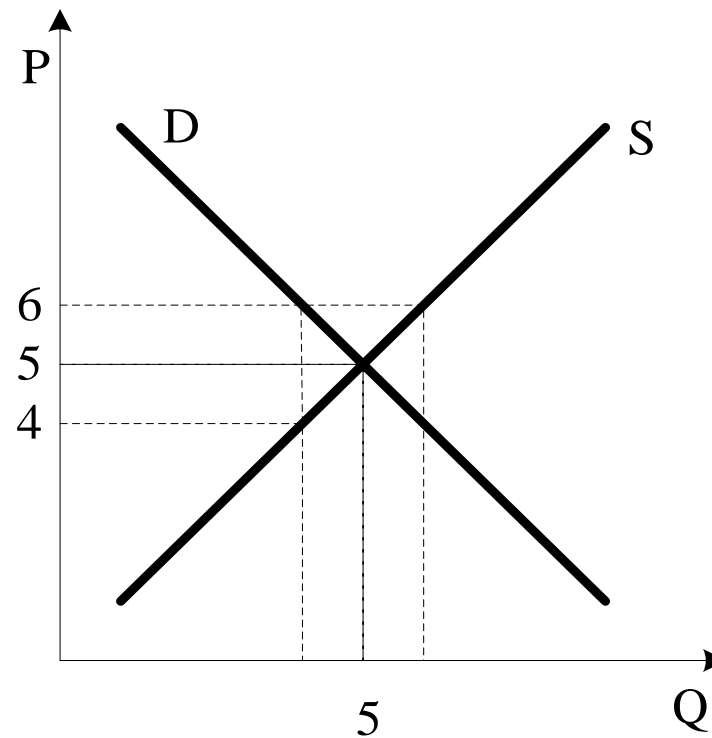


Рис. 4.4

При $P = 4$ грн. попит збільшиться, а пропозиція зменшиться.

При $P = 6$ грн. попит зменшиться, а пропозиція збільшиться.

Задача 2. Припустимо, є два ринки товару А. Функція попиту на першому:

$Q_{D1} = 25 - p$, пропозиції - $Q_{S1} = -11 + 2p$; на другому, відповідно: $Q_{D2} = 60 - 2p$,

$Q_{S2} = -20 + 2p$. Як зміняться ціна рівноваги й обсяг продажу, якщо ці ринки об'єднуються?

Розв'язок

Визначаємо стан рівноваги на кожному з ринків до об'єднання:

$$Q_d = Q_s;$$

Перший ринок: $25 - P_1 = -11 + 2P_1$; $P_1 = 12$ грн., $Q_1 = 13$ од.;

Другий ринок: $60 - 2P_2 = -20 + 2P_2$; $P_2 = 20$ грн.; $Q_2 = 20$ од.;

Стан рівноваги після об'єднання: $25 - P_{об.} + 60 - 2P_{об.} = -11 + 2P_{об.} - 20 + 2P_{об.}$;

$P_{об.} = 16,6$ грн.; $Q_{об.} = 35$ од.

На попит і пропозицію впливають значна кількість факторів. Розглянемо їх.

Для визначення чутливості зміни попиту та пропозиції під дією численних факторів використовують поняття їх **еластичності**.

Еластичність попиту (elasticity of demand) – показник, який характеризує його чутливість до зміни певних факторів.

Розрізняють такі види еластичності:

- еластичність попиту за ціною (E_d);
- перехресну еластичність (E_{XY});
- еластичність попиту за доходом (E_I).

Еластичність попиту за ціною показує на скільки процентів зміниться попит при зміні ціни на 1%.

$$E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100 : \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100 \qquad E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

Наприклад, на скільки зміниться обсяг продажу цукру, якщо закупівельна ціна зросте на 10 %. Попит є еластичним при високих цінах і нееластичним при низьких.

Залежно від величини коефіцієнта цінової еластичності розрізняють:

- **попит одиничної еластичності** $E_d = 1$ (рис. 4.5, а), коли 1% зміни ціни викликає 1% - ну зміну продажу товарів);
- **нееластичний попит** $E_d < 1$, (рис. 4.5, б), коли при суттєвих знижках ціни, обсяг продаж змінюється несуттєво.
- **еластичний попит еластичний** $E_d > 1$, (рис. 4.5, в), коли при незначному зниженні цін об'єм продаж суттєво зростає, наприклад, при зниженні ціни на 1% збільшується продаж більше, ніж на 1%,.
- **абсолютно нееластичний попит** $E_d = 0$, (рис. 4.5, г), коли покупці не реагують на значні зміни ціни, наприклад на сіль, чи інсулін, при цьому крива попиту – паралельна вертикальній осі;
- **абсолютно еластичний попит** $E_d = \infty$, (рис. 4.5, д) крива попиту паралельна осі абсцис.

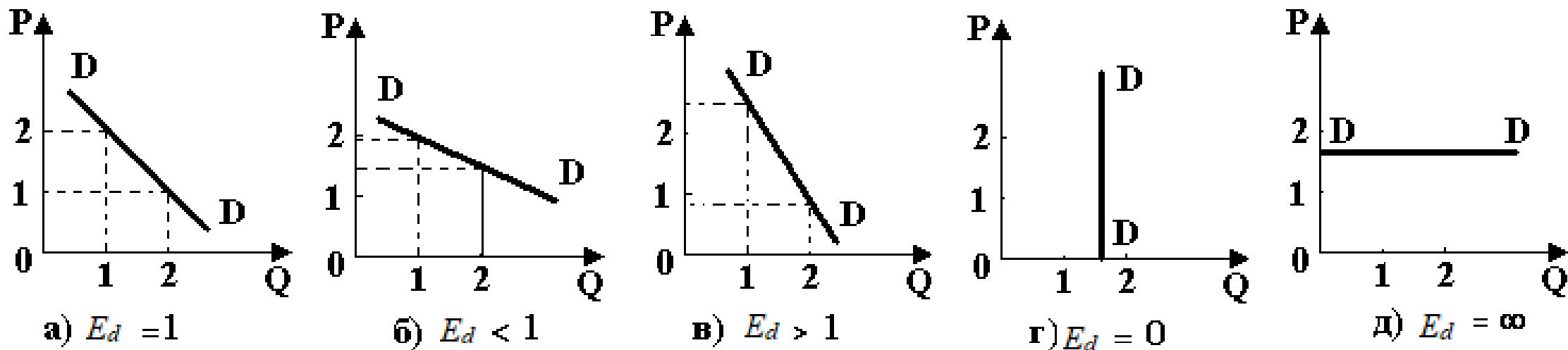


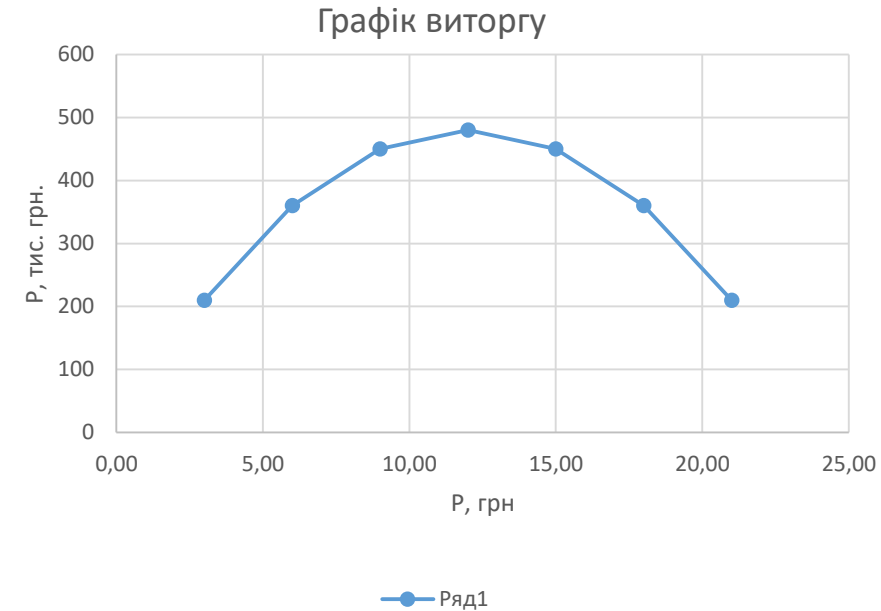
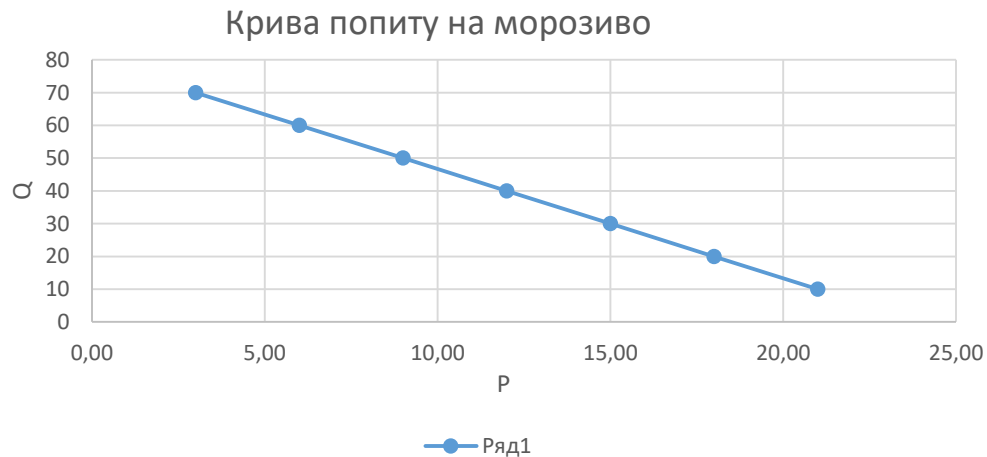
Рис. 4.5. Еластичність попиту

Задача 1. У таблиці представлений обсяг попиту на морозиво при різних рівнях ціни.

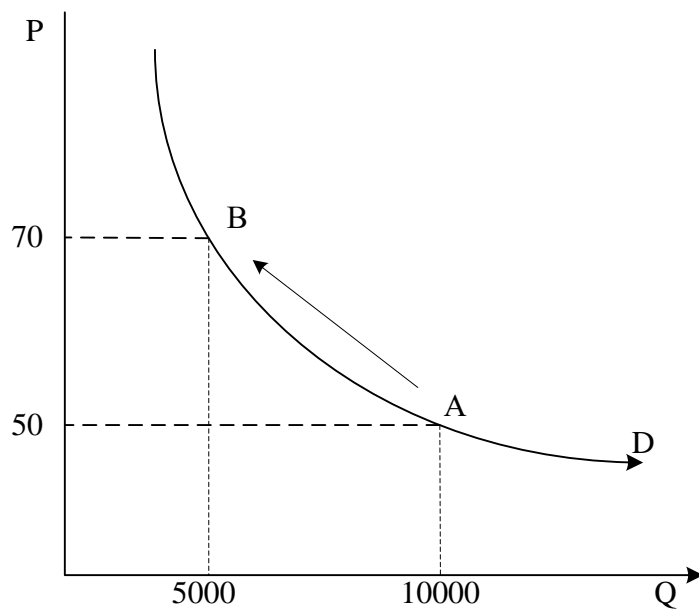
- Побудуйте криву попиту на морозиво.
- Визначте витрати на морозиво при кожному значенні ціни; отримані дані занесіть у таблицю.
- Розрахуйте коефіцієнти цінової еластичності попиту для всіх зазначених інтервалів ціни; отримані дані занесіть у таблицю.
- Накресліть криву витрат на морозиво, позначивши суму витрат на вертикальній осі, а величину попиту – на горизонтальній.
- З'ясуйте за якою ціною виторг виявиться максимальним?
- При яких значеннях ціни попит є одиничним? Еластичним? Нееластичним?

Ціна за порцію, грн.	Обсяг попиту, тис. порцій
21	10
18	20
15	30
12	40
9	50
6	60
3	70

Ціна за порцію, грн.	ΔP	$\% \Delta P$	Обсяг попиту, тис. порцій	ΔQ	$\% \Delta Q$	Витрати (виторг), тис. грн.	Коефіцієнти цінової еластичності попиту
21,00			10			210	
18,00	3,00	14%	20	10	100%	360	7,00
15,00	3,00	17%	30	10	50%	450	3,00
12,00	3,00	20%	40	10	33%	480	1,67
9,00	3,00	25%	50	10	25%	450	1,00
6,00	3,00	33%	60	10	20%	360	0,60
3,00	3,00	50%	70	10	17%	210	0,33



Задача 2. Внаслідок підвищення ціни товару з 50 грн. до 70 грн. обсяг попиту на товар скоротився з 10000 од. до 5000 од. на місяць. Визначте коефіцієнт цінової еластичності.



Розв'язок

Позначимо P_1 і Q_1 – початкова ціна та обсяг продажу товару. P_2 і Q_2 – нові ціна та обсяг продажу товару. Внаслідок зміни ціни обсяг продажу скоротився вдвічі (50% зниження) (див. графічне зображення). У такому випадку коефіцієнт цінової еластичності визначається по дузі:

$$E_P^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_{\text{сер}}}{Q_{\text{сер}}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{5000 - 10000}{70 - 50} \times \frac{70 + 50}{5000 + 10000} = \frac{-5000}{20} \times \frac{120}{15000} = -2.$$

Отже, попит нееластичний. Така його величина свідчить, що це товар не першої необхідності і навіть зниженої якості.

Товар є тим більш еластичним за ціною, чим більше замінників він має (тобто, чим менш він необхідний споживачу), а також, чим вище частка витрат на його придбання в бюджеті споживача. На еластичність впливає також тривалість досліджуваного періоду часу. Чим довший досліджуваний період, тим вища цінова еластичність попиту.

Зміна доходу продавця внаслідок зміни цін за умови різної еластичності попиту

Еластичність попиту за ціною	Напрямок зміни	
	Підвищення	Зниження
$E_d > 1$	Дохід зменшується	Дохід збільшується
$E_d = 1$	Дохід залишається незмінним	
$E_d < 1$	Дохід збільшується	Дохід зменшується

Розгляд різних варіантів цінової еластичності попиту дозволяє узагальнити ряд висновків.

В більшості випадків відповідно до закону попиту $E_d < 0$ (що вища ціна, тим менший попит). Однак, при зниженні цін товарів споживачі, яким не вистачало грошей на їх купівлю (чи на купівлю їх у більшій кількості), тепер можуть це зробити. Такий ефект називають *ефектом доходу (income effect)*.

Водночас, існують винятки із закону попиту, оскільки за певних умов E_d може набувати позитивного значення. Це означає, що при підвищенні ціни товару всупереч всім законам логіки попит на нього зростає.

Уперше на цей факт звернув увагу англійський економіст Роберт Гіффен (1837–1910). Вивчаючи ціноутворення в Ірландії, він помітив парадоксальне явище. Під час катастрофічного неврожаю картоплі, яка була основним продуктом харчування ірландських бідняків, при збільшенні ціни попит на неї також збільшувався. Це пояснюється відмовою бідняків під час неврожаю від ряду більш високоякісних товарів (м'ясо, риба тощо) та споживанням лише картоплі. Товари, для яких закон попиту не виконується називаються *товарами Гіффена*. Товари Гіффена є товарами першої необхідності, на які малозабезпечені споживачі витрачають значну частку свого бюджету.

Проте не всі товари нижчої категорії є товарами Гіффена.

Існують також соціальні ефекти, які зумовлюють специфічні нефункціональні зміни попиту. Так, *ефект Веблена* (за ім'ям американського вченого Торстейна Веблена) відображає показне споживання, коли ціна придбаного товару демонструє рівень доходів та статус (елітність) покупця. Наприклад, автомобіль Ferrari або коштовності De Beers. *Ефект сноба*, який, на відміну від *ефекту приєднання до більшості*, або *ефекту наслідування (band wagon effect)*, демонструє прагнення покупця купувати товари, які відрізняються від товарів, які купують інші споживачі.

Інший важливий ефект - *ефект заміни (заміщення) (substitution effect)* – при ціні підвищенні цін товарів у споживачів з'являється бажання придбати дешевші товари замість аналогічних дорожчих.

Закон спадної граничної корисності (law of diminishing marginal utility) стверджує, що кожна наступна одиниця товару приносить споживачеві меншу корисність. Відповідно, кожен наступну одиницю товару (збільшуючи величину попиту) споживачі погодяться купувати за меншої ціни товару. А це також буде впливати на цінову еластичність.

Факторами цінової еластичності попиту є:

- ***наявність товарів-замінників***: що більше близьких та досконалих замінників має товар, тим більш еластичним є попит на нього і навпаки;
- ***питома частка товару у витратах споживача***: що більшу частку у бюджеті споживача займає товар, тим більш еластичним є попит на нього і навпаки;
- ***часовий фактор у споживанні***: у короткотерміновому періоді попит менш еластичний, ніж у довготерміновому, оскільки для зміни смаків та уподобань споживача необхідний час;
- ***значущість товару для споживача***: попит на товари першої необхідності є нееластичним, на предмети розкоші – еластичним за ціною.

Знання еластичності попиту за ціною є одним з найважливіших в ціноутворенні й використовується для:

- виявлення реакції покупця на зміну ціни;
- вибору на пряму впливу на ціну, щоб підвищити виторг від продажу й прибуток;
- виявлення торговельних марок, які мало чутливі до підвищення ціни;
- ефективної модифікації цін в рамках асортименту;
- прогнозування переключення попиту з однієї марки на іншу.

Наприклад, якщо маркетингова служба визначила, що попит на товар нееластичний, то керівництву можна надати рекомендацію про підвищення ціни на цей товар, оскільки виторг при цьому буде зростати. Якщо попит на товар еластичний, то ціни краще не підвищувати, оскільки виторг від реалізації знижуватиметься. В такому разі доцільніше розглянути питання про зниження ціни, яке спричинить зростання виторгу за рахунок збільшення попиту на товар.

За неціновими чинниками попиту розрізняють *еластичність попиту за доходом та перехресну еластичність*. **Еластичність попиту за доходом** показує на скільки % зміниться обсяг попиту при зміні доходів споживачів на 1%. **Коефіцієнт еластичності попиту за доходом споживача E_I** показує зміну обсягу попиту (Q) на продукт при зміні величини доходу споживача (I):

$$E_I = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

Наприклад, як зміниться попит на автомобілі, якщо доходи населення зростуть на 12%.

Якісні товари мають позитивну еластичність $E_I > 0$, оскільки зростання доходів та попиту на ці товари змінюються в одному напрямку. **Неякісні товари** мають негативну еластичність ($E_I < 0$), оскільки зростання доходів зменшує на них попит. Товари першої необхідності ($0 < E_I < 1$), другої необхідності ($E_I = 1$), предмети розкоші ($E_I > 1$), нейтральні товари мають нульову еластичність ($E_I = 0$).

Еластичність попиту за доходом відповідно до якості товарів

Показники еластичності за доходом				
$E_I = 1$	$E_I > 1$	$0 < E_I < 1$	$E_I < 0$	$E_I = 0$
Якісні товари	Товари розкоші	Товари першої необхідності	Товари низької якості	Нейтральні товари

Задача 3. Попит на товар за доходу 15 тис. грн. становить 5 од. товару, а за доходу 20 тис. грн. становить 8 одиниць. Ціна товару не змінилась. До якої категорії належить товар?

Розв'язок

$$E_I^d = \frac{\Delta Q / Q_{\text{сер}}}{\Delta I / I_{\text{сер}}},$$

де ΔQ і ΔI – зміна попиту по доходу; $Q_{\text{сер}}$ і $I_{\text{сер}}$ – середнє значення попиту за доходом. Середня еластичність попиту за доходом:

$$E_I^d = \frac{I_1 \times (Q_2 - Q_1)}{Q_1 \times (I_2 - I_1)},$$

I_1 і Q_1 – початкове значення доходу і попиту, I_2 і Q_2 – кінцеве значення доходу і попиту.

$$E_I^d = \frac{10000 \times (8 - 5)}{5 \times (12000 - 10000)} = 1,5 - \text{товар високої якості.}$$

Приклади еластичності попиту за доходом:

- Спортивні автомобілі Porsche. Якщо дохід людини збільшується, то вона готова купувати дорогі речі.
- Органічний хліб. Якщо дохід споживачів збільшується, то вони приділяють увагу здоровому харчуванню та розширюють споживання корисних, але дорожчих продуктів.
- Підвищення доходу споживачів спонукає їх звернути увагу на більш дорогі аналоги речей повсякденного користування. Мило ручної роботи виглядає і пахне краще, ніж звичайне в картонній упаковці.
- Дорогий бензин. Якщо дохід автовласника збільшується, то він починає звертати увагу та купувати більш дороге паливо, яке збільшує термін служби двигуна.
- До товарів з низькою еластичністю за доходом відносять, наприклад, фрукти. Однак, якщо дохід людей збільшується, то вони купують не тільки картоплю, але й починають дозволяти собі авокадо та інші продукти.

Перехресна еластичність попиту дозволяє виміряти, на скільки чуттєвий попит на продукт “А” до зміни ціни на продукт “Б”.

Коефіцієнт еластичності у математичному розумінні завжди має знак “мінус”, адже ціна та кількість продаж змінюються у протилежному напрямку. Але для простоти аналізу E_{XY} розглядається як позитивна величина.

Коефіцієнт перехресної еластичності (E_{XY}) характеризує ступінь реакції обсягу попиту на один товар (X) при зміні ціни іншого товару (Y):

$$E_{XY} = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_X}$$

Величина коефіцієнта перехресної еластичності залежить від того, яким чином відносяться товари замітники один до одного. Для **товарів-субститутів (взаємозамінних)** перехресна еластичність додатна ($E_{XY} > 0$), для **комплементарних (взаємодоповнюючих) товарів** ($E_{XY} < 0$). У випадку, коли товари не пов’язані між собою у споживанні (**нейтральні**) ($E_{XY} = 0$).

Задача 4. Визначте коефіцієнт перехресної еластичності попиту товару Y відносно ціни товару X , якщо його ціна дорівнює 60 грн, обсяг попиту – 180 од., тоді як ціна товару X дорівнює 90 грн, а обсяг попиту на цей товар – 120 од. До якої групи товарів належить цей товар?

Розв’язок

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту товару Y відносно ціни товару X дорівнює:

$$E_{YX}^d = \frac{\Delta Q_Y}{\Delta P_X} \times \frac{P_X}{Q_Y} = \frac{120 - 180}{90 - 60} \times \frac{180}{60} = -6$$

Оскільки коефіцієнт перехресної еластичності від’ємний величиною, то товари X і Y є комплементарними (доповнюючими) товарами.

Еластичність пропозиції

Рівень зміни об'єму пропозиції залежить від ціни та характеризується еластичністю пропозиції (E_s):

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s}$$

Тут все схоже на попит. **Еластична пропозиція** означає, що збільшення ціни зумовлює збільшення обсягу випуску товару. **Пропозиція нееластична**, якщо зміна ціни не викликає зміни пропозиції.

Пропозиція вважається абсолютно еластичною, коли незначне зменшення ціни товару (**P**) викликає скорочення пропозиції (**Q**) до нуля, а незначне збільшення ціни викликає зростання пропозиції.

Попит та пропозиція в часі

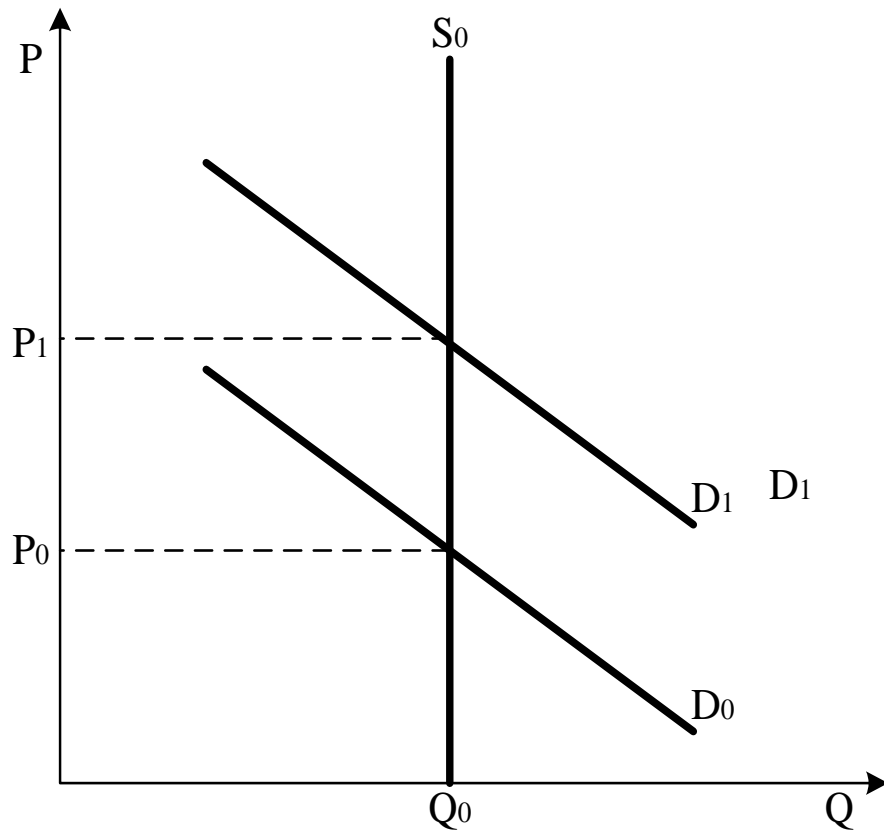


Рис. 4.6. Попит і пропозиція – миттєвий період

Миттєвий ринковий період (instant run market period) характеризується тим, що товар уже вироблено та доставлено на ринок, тому виробник не може миттєво вплинути на ситуацію ($E_s = 0$). Внаслідок підвищення попиту ціна на товар зросла, але виробник уже не може миттєво вплинути на пропозицію товару. Ні продавці, ні покупці не встигають відреагувати на зміну ціни, оскільки всі фактори виробництва постійні. В миттєвому періоді підвищення (зниження) попиту спонукає підвищення (зниження) ціни, але не відображається на величині пропозиції (рисунок). В миттєвому періоді підвищення (зниження) попиту спонукає підвищення (зниження) ціни, але не відображається на величині пропозиції (рисунок 4.6).

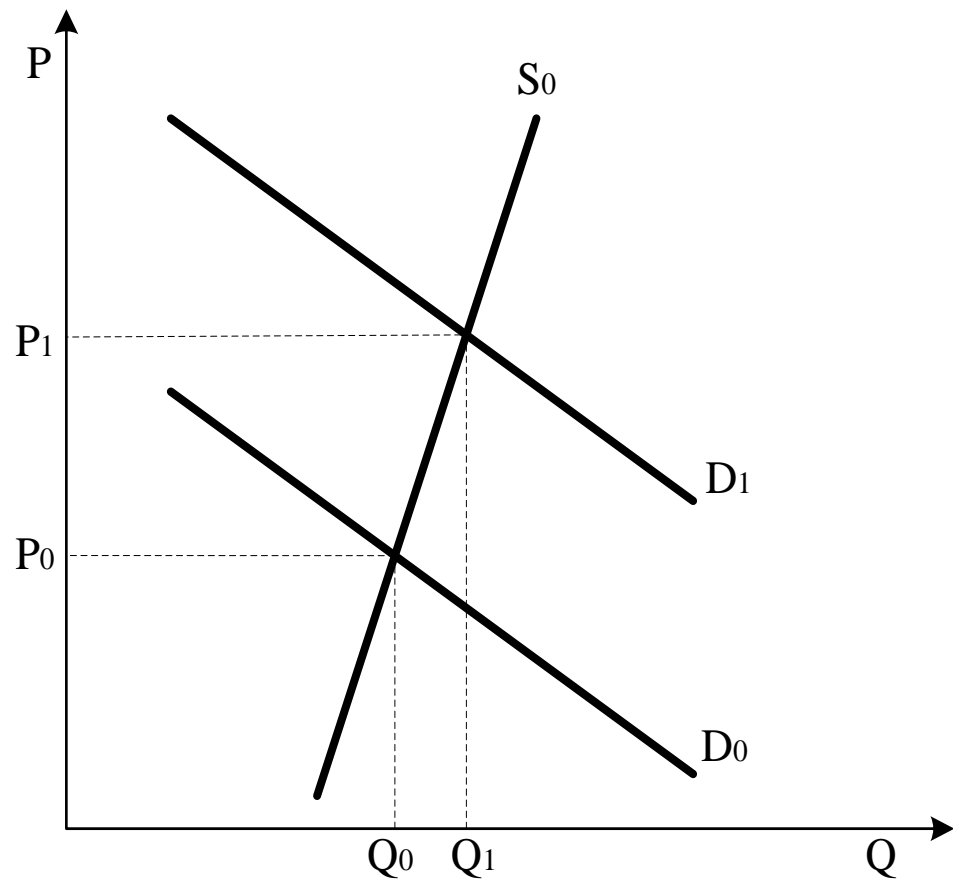


Рис. 4.7. Попит і пропозиція – короткотерміновий період

У **короткотерміновому періоді** (*short run market period*) деякі фактори (сировина, робоча сила та ін.) виявляються змінними. Тому відбувається часткова адаптація виробників і споживачів до зміни ціни, а попит і пропозиція стають більш еластичними. Виробничі потужності залишаються незмінними, але виробники можуть збільшити випуск продукції внаслідок більш інтенсивного їх використання. А споживачі можуть знайти замітники певного товару або обмежити споживання. Тому в короткотерміновому періоді збільшення попиту зумовлює не тільки зростання цін, але й збільшення обсягу виробництва відповідно до попиту (рисунок 4.7). Унаслідок інтенсифікації виробництва пропозиція на продукцію стає більш еластичною ($0 < E_s < 1$).

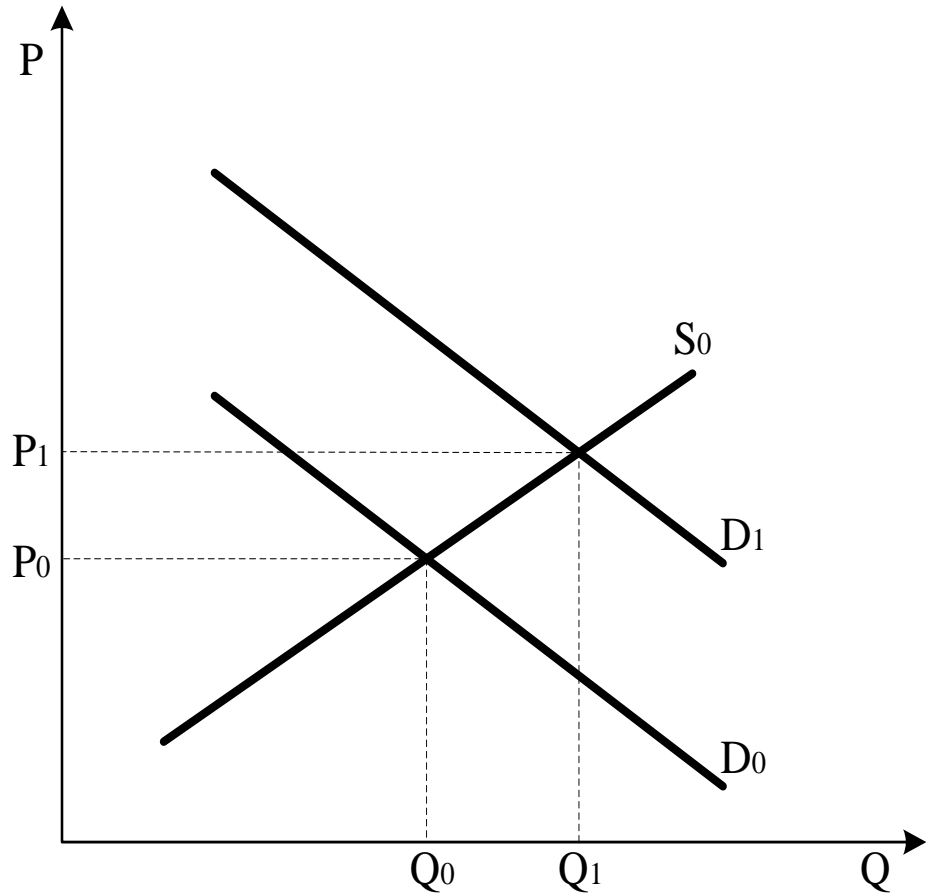


Рис. 4.8. Попит і пропозиція в довготерміновому періоді

Водночас у довготерміновому періоді всі фактори змінні, включаючи виробничі потужності, кількість фірм у галузі тощо. Довготерміновий період достатній для повної адаптації і покупців, і продавців до зміни ціни. За цей період виробники можуть розширити виробничі потужності. Споживачі можуть змінити смаки і уподобання. Попит і пропозиція стають надзвичайно еластичними ($E_s > 1$) або навіть абсолютно еластичними.

Тому в умовах довготермінового періоду збільшення попиту зумовлює значне зростання пропозиції при практично постійних цінах або несуттєвому їх зростанні (рисунок 4.8).

В цілому еластичність пропозиції у довготерміновому періоді значно вища, ніж у коротерміновому.

Аналіз пристосування ринку до змін у попиті та пропозиції показує, що у коротерміновому періоді на ці зміни найбільше реагує ціна, у довготерміновому періоді - обсяги продукції.

Концепція еластичності має численні сфери практичного застосування:

- визначення цінової стратегії продавців;
- аналіз і прогнозування наслідків зміни ринкових умов;
- визначення наслідків державного втручання у ціноутворення;
- прогнозування наслідків оподаткування.

Тема 5. ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

Визначальним суб'єктом мікроекономіки є споживач. Для кращого розуміння процесів формування його попиту на товар, необхідно дослідити фактори, що визначають поведінку споживача в ринковій економіці. Кожен споживач щоразу розв'язує три запитання:

- 1) «Що купити?»;
- 2) «Скільки будуть коштувати необхідні блага?»;
- 3) «Чи вистачить коштів, щоб здійснити покупку?».

Щоб відповісти на перше запитання, потрібно з'ясувати *корисність* блага для споживача, щоб відповісти на друге – дослідити *ціни*, щоб відповісти на третє питання – визначити *дохід* споживача. Аналіз взаємозв'язку цих трьох категорій (корисності, ціни і доходу) становить основний зміст процесу дослідження поведінки споживача.

Аналіз наукових досліджень показує, що проблемною категорією мікроекономіки є категорія корисності блага, оскільки дотепер науковці ще не навчилися її вимірювати. Однак, важливим теоретичним доробком у дослідження поведінки споживача є *поняття кривої байдужості*, яке започаткував в економічній науці *Ф. Еджуорт*.

Розглянемо приклад. П'ятеро молодих шибеників – Ї, К, Л, М і Н – після довготривалого карантину зустрілися в Гідропарку та перепробувавши доступні їм види розваг, придумали врешті собі таку забаву: змагання по киданню камінців з відскоком. Кожний з них кидає по п'ять разів, відскік – очко. Хто набирає мінімальну кількість очок, той програв. Всі, переможці отримують право або пригоститися пляшкою пива за рахунок того, хто програв, або дати йому два ляпаси. Вид покарання обирає той, хто програв. Було вирішено провести п'ять турів. Після кожного з них той, хто програв, обирає певну комбінацію. По закінченню п'яти турів проводиться взаємозалік покарань.

У першому турі програв К. Йому запропонували обрати власну комбінацію поки інші шукали камінці для другого туру. Перед К набір із п'яти можливих комбінацій (див. таблицю покарань). Яку з них обрати? І він міркує: попереду ще чотири тури, що там буде – невідомо, але поки що великої різниці між комбінаціями немає. Тому однаково, що обирати. Але нам це вже нецікаво. Важлива лише рівноцінність усіх комбінацій.

Таблиця покарань

Номер комбінації	Види покарань	
	Купити пива (пляшок)	Отримати ляпаси
1	4	0
2	3	2
3	2	4
4	1	6
5	0	8

Набір комбінацій з таблиці покарань можна показати графічно (рис. 5.1).

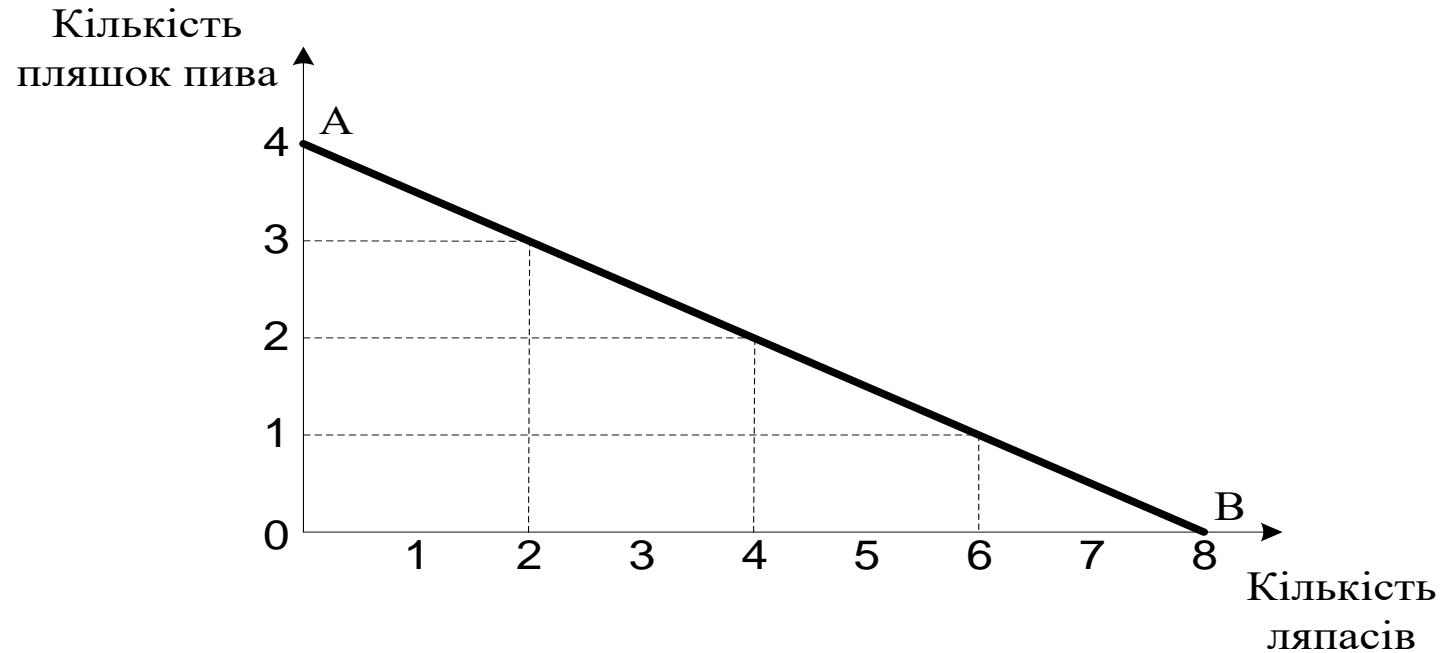


Рис. 5.1. Набір комбінацій з таблиці покарань

Лінія АВ є кривою байдужості, яка показує еквівалентність будь-яких розглянутих комбінацій для нашого героя К. Зазначимо, що крива відображає лише комбінації, але не показує еквівалентність вибору між купівлею однієї пляшки пива та отриманням двох ляпасів. Власне, ми не мали права з'єднувати точки (0; 4;), (3; 2), оскільки говорити про чверть або півтора ляпаси недоцільно. Пиво, правда, можна поділити, однак, хто в житті цим займається?

Зобразимо справжню («наукову») криву байдужості, яка передбачає можливість приросту надто малих величин обох видів благ.

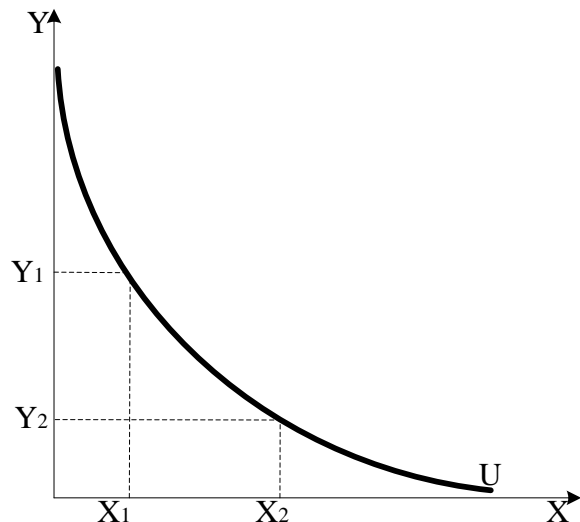


Рис. 5.2. Крива байдужості

Крива байдужості (*indifference curve*) – графічне зображення різних комбінацій двох економічних благ, які мають однакову корисність для споживача (рис. 5.2). Крива байдужості завжди є кривою та демонструє різноманітні споживчі набори і є інструментом аналізу споживчих переваг. Справжня крива байдужості передбачає убутну граничну корисність одного та іншого блага. Кожна точка кривої означає певний набір двох благ. Однак, ніщо не завадить нам розглянути інші набори комбінацій. Наприклад, уявімо собі, що в Гідропарку було не п'ятеро хлопців, а семеро, або й більше. Крива байдужості буде демонструвати інший набір комбінацій. І що правіше і вище розміщена крива байдужості, тим більшою корисністю для споживача характеризуються представлені комбінації двох благ.

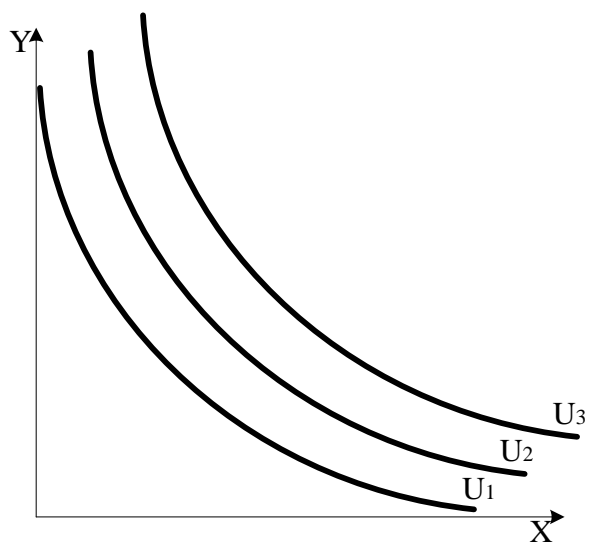


Рис. 5.3. Карта кривих байдужості

Множина кривих байдужості називається картою кривих байдужості (рис. 5.3). Криві байдужості мають від'ємний нахил, є опуклими відносно початку координат і ніколи не перетинаються одна з одною. Тому через будь-яку точку можна провести лише одну криву байдужості.

Для характеристики взаємозамінності товарів на різних відрізках кривої байдужості використовується поняття *граничної норми заміщення* товарів.

Гранична норма заміщення (*marginal rate of substitution – MRS*) – кількість, на яку споживання одного з двох благ має бути збільшене (чи зменшене), щоб цілком компенсувати споживачу зменшення (чи збільшення) споживання іншого блага на одну додаткову (граничну) одиницю.

Гранична норма заміщення товару X товаром Y визначається за такою формулою:

$MRS_{xy} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$, або, якщо обчислити граничну норму заміщення у певній точці кривої байдужості,

$$\text{то: } MRS_{xy} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(-\frac{\Delta y}{\Delta x} \right) = -\frac{dy}{dx}$$

Якщо два товари є абсолютними заміниками, гранична норма заміщення є для них сталою величиною, а крива байдужості має вигляд прямої лінії. Якщо товари доповнюють один одного в споживанні, то $MRS = 0$ і крива байдужості має вигляд прямого кута.

Для незалежних товарів гранична норма заміщення зменшується в міру споживання одного з товарів, що пояснюється законом спадної граничної корисності (розглянемо нижче).

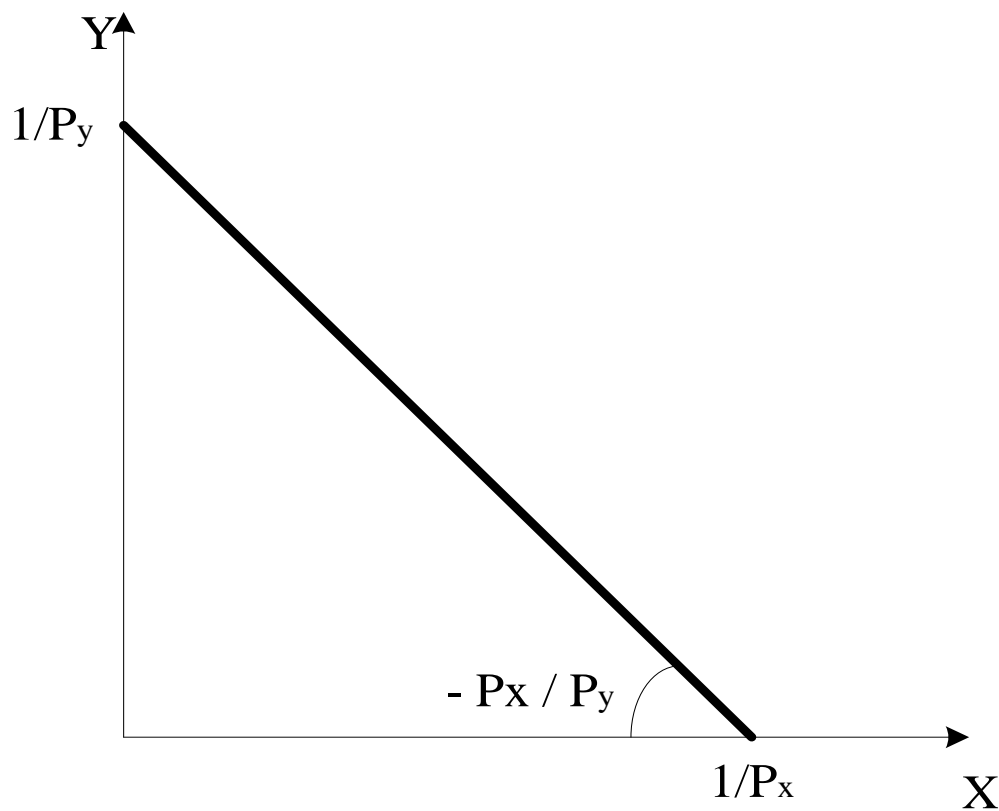


Рис. 5.4. Лінія бюджетного обмеження

Бюджетна лінія (budget line) – графік комбінацій двох економічних благ, які можна придбати за певну суму грошей споживача.

Якщо I – дохід споживача, X та Y – товари, на які витрачається цей дохід, P_x – ціна блага X , P_y – ціна блага Y , то рівняння бюджетного обмеження набуде вигляду:

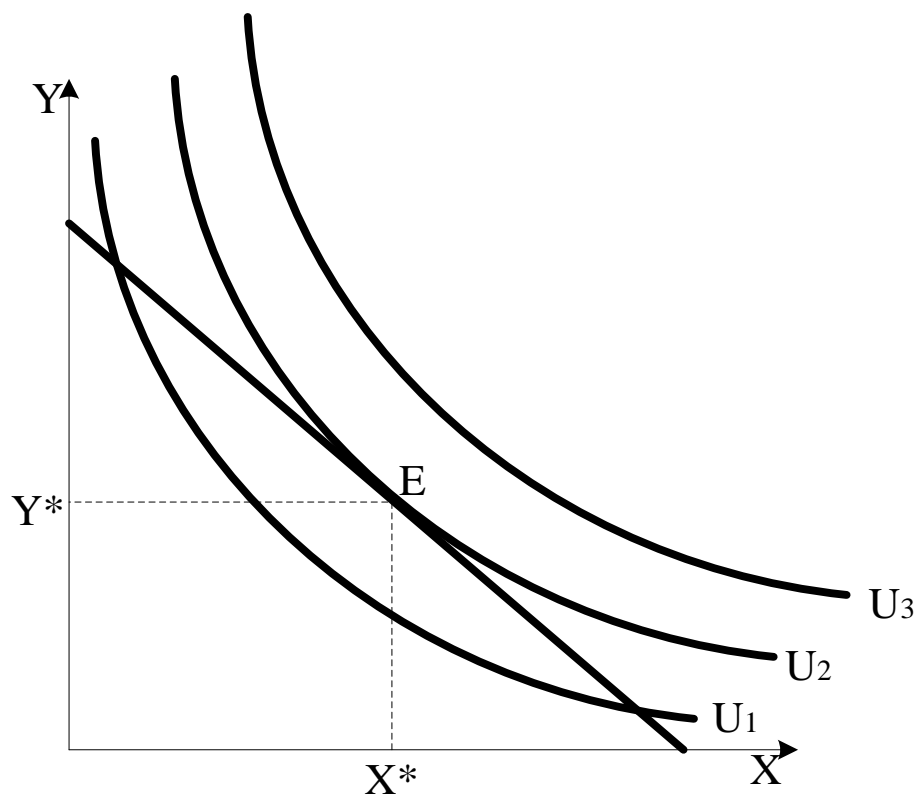
$$I = P_x X + P_y Y,$$

або (у більш звичному вигляді):

$$Y = \frac{1}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X,$$

де P_x / P_y – кутовий коефіцієнт, що вимірює нахил бюджетної лінії до осі абсцис.

Якщо $X = 0$, $Y = I/P_y$, тобто весь дохід споживача витрачається на благо Y . Якщо $Y = 0$, $X = I/P_x$, то весь дохід споживача витрачається на благо X . Поєднавши точки максимального споживання благ, отримуємо лінію *бюджетного обмеження (budget constraint)* (рис. 5.4):



Точка дотику найвищої з доступних кривих байдужості з бюджетним обмеженням визначає стан *рівноваги споживача* (*consumer equilibrium*) (ситуацію, коли в нього немає стимулів змінювати набір спожитих благ, оскільки він споживає на найвищому рівні власної корисності) (рис. 5.6).

Гранична норма заміщення в стані рівноваги споживача дорівнює тангенсу кута нахилу бюджетної лінії:

$$MRS_{xy} = P_x P_y$$

Рис. 5.6. Рівновага споживача

Залежно від базових припущень щодо корисності благ можна виділити *кардиналістську (cardinal theory)*, або кількісну теорію *поведінки споживача (consumer behavior)* (представники якої припускають можливість кількісної оцінки корисності благ), та *ординалістську (ordinal theory)*, або порядкову теорію (її представники запропонували вимірювати суб'єктивну корисність за допомогою не абсолютної, а відносної шкали, яка показує переваги споживача чи ранг споживаного блага, та аналізують поведінку споживачів без безпосереднього кількісного вимірювання корисності).

Кардиналістська (кількісна) теорія поведінки споживача

Корисність блага (utility of good) – це властивість економічного блага задовольняти одну чи декілька людських потреб.

Німецький економіст Г. Госсен у своїх дослідженнях виявив закономірність: корисність кожної наступної спожитої одиниці блага зменшується в міру задоволення потреби її споживання. Ця закономірність називана на його честь *законом спадної граничної корисності (law of diminishing marginal utility)* або *першим законом Госсена (Gossen's First Law)*.

Корисність благ може зменшуватися не з першої одиниці спожитого блага. Однак для переважної кількості благ обов'язково настає момент споживання, після якого корисність кожної наступної одиниці блага зменшується. Винятковими відносно закону Госсена є, наприклад, колекційні речі або цінні папери.

Критики теорії корисності, відповідно до якої ціна товару визначається його корисністю, ще у XVIII ст. сформулювали так званий парадокс води й алмазу, згідно з яким потрібно було відповісти на запитання: чому вода, яка має дуже важливе значення для життя людей, ціниться дуже дешево, тоді як алмази, які є предметами далеко не першої необхідності, коштують дуже дорого. Цей парадокс був усунутий неокласиками шляхом розмежування сукупної і граничної корисності. Звісно, що вартість всієї води на земній кулі перевищує вартість усіх алмазів. Проте алмазів набагато менше, тому гранична корисність алмазу набагато вища за граничну корисність склянки води. Ціна товару визначається не сукупною, а граничною корисністю.

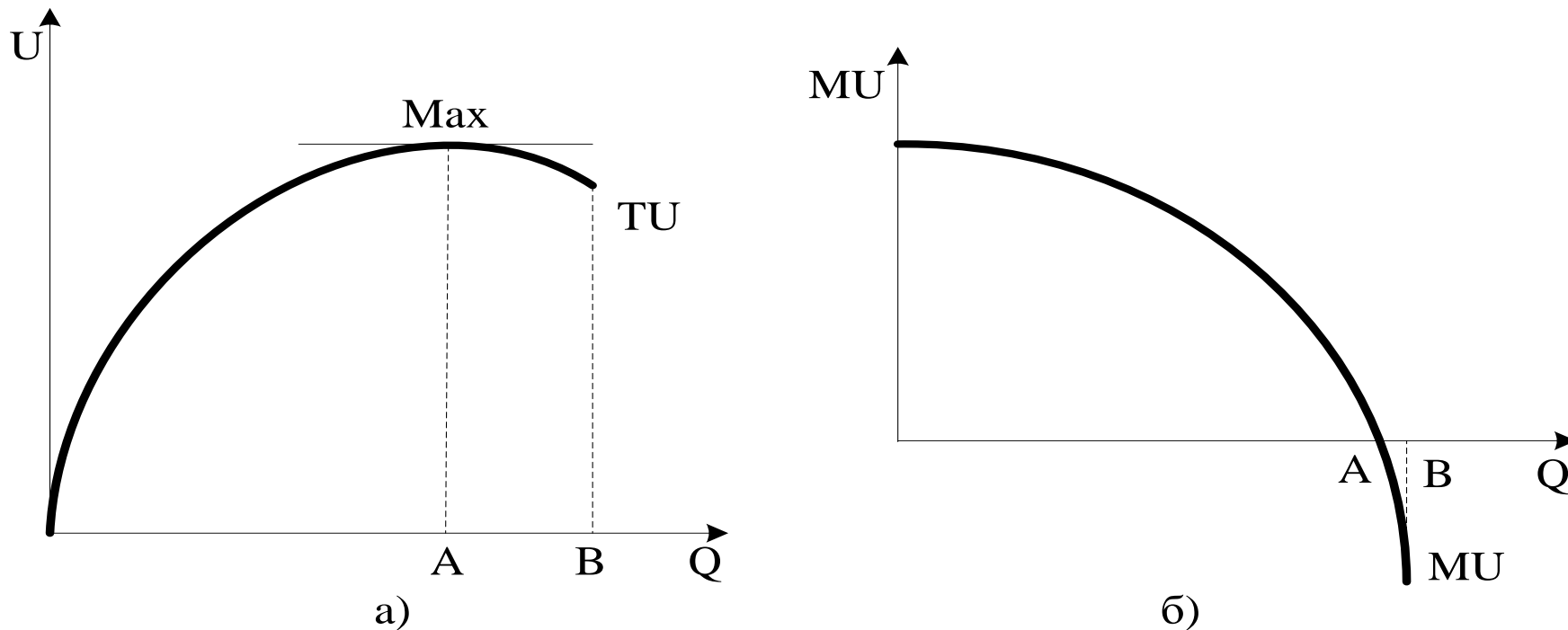


Рис. 5.7. Сукупна (а) і гранична (б) корисність

Зменшення *граничної корисності MU (marginal utility)*, тобто корисності останньої одиниці спожитого блага зумовлює зменшення приросту *сукупної корисності TU (total utility)*, яка є сукупністю корисностей всіх спожитих благ (рис. 5, а)). Сукупна корисність буде зростати, доки гранична корисність є позитивною (рис. 5.7, б)). Якщо подальше споживання не приносить задоволення (гранична корисність блага негативна (рис. 5.7, б)), то сукупна корисність знижується (рис. 5.7, а)). *Максимум сукупної корисності* досягається за умови, коли *гранична корисність дорівнює нулю* (точка А на обох графіках).

Відповідно до кардиналістської теорії споживачі чітко розуміють граничну корисність усіх продуктів та прагнуть витратити свої кошти так, щоб отримати максимум задоволення (максимізувати сукупну корисність).

Функція корисності (*utility function*) демонструє залежність сукупної корисності споживача від кількості спожитих ним благ: $TU = f(Q)$. За наявності неперервної функціональної залежності граничну корисність можна знайти як похідну функції сукупної корисності: $MU = d(TU)/d(Q)$.

Для знаходження **оптимального набору споживача** (*optimal consumption bundle*), тобто того набору благ, який максимізує його корисність при заданому рівні витрат (бюджету), крім функцій корисності товарів, які формалізують його індивідуальні смаки і бажання, необхідно також володіти інформацією про ціни товарів.

Правило раціональної поведінки споживача (2-й закон Госсена) (*law of equi-marginal utility, Gossen's Second Law*) – функція корисності максимізується за умови витрати грошового доходу споживача таким чином, що кожна остання витрачена грошова одиниця на придбання певного блага, все ще приносить однакову граничну корисність. Тобто сукупна корисність споживача, який купує n товарів, максимізується за умови:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n},$$

де MU_1, MU_2, \dots, MU_n – граничні корисності кожного виду товарів;

P_1, P_2, \dots, P_n – ціни товарів.

Ординалістська (якісна) теорія поведінки споживача

Відповідно до ординалістської теорії споживачі прагнуть максимізувати загальну корисність, проте визначити її кількісно вони не можуть, а лише здатні визначити, які товари (чи набори товарів) є для них більш корисними. Якщо споживачі не можуть віддати перевагу одному з товарів, то припускається, що ці товари однаково задовольняють потреби споживача, тобто мають однакову корисність.

Ординалістська теорія споживчого вибору ґрунтується на таких постулатах:

- *Множинність видів споживання.* Кожен споживач прагне споживати безліч різноманітних індивідуальних благ.
- *Ненасиченість.* Споживач прагне мати якомога більшу кількість будь-яких товарів і послуг і він не пересичується жодним із них. Гранична корисність усіх економічних благ завжди позитивна.
- *Транзитивність.* Теорія споживчого вибору виходить зі сталості і визначеної погодженості смаків споживача. Логічно це можна виразити таким чином: якщо A , B і C є комбінаціями певних благ і споживач байдужий у виборі між наборами A і B та між B і C , то він також байдужий у виборі між A і C .
- *Субституція.* Споживач може відмовитися від невеликої кількості певного блага, якщо взамін йому запропонують більшу кількість іншого блага-замінника (субституту).
- *Спадна гранична корисність.* Гранична корисність кожної наступної одиниці спожитого блага зменшується в міру насичення потреби споживача.

Гранична норма заміщення визначається також як співвідношення граничних корисностей благ. Припустимо, що споживач відмовляється від ΔY одиниць блага Y заради ΔX одиниць блага X . Якщо корисність кожної одиниці блага Y дорівнює MU_Y , а корисність кожної одиниці блага X дорівнює MU_X , то при відмові від обсягу корисності $\Delta Y MU_Y$ споживач отримає додаткову корисність обсягом $\Delta X MU_X$.

Таким чином, представники ординалістської теорії аналізують поведінку споживачів не вимірюючи корисність кількісно. Основний інструмент дослідження – графічний метод, який передбачає побудову графіків бюджетних можливостей споживачів (бюджетних ліній) та кривих байдужості.

Гранична норма заміщення є додатною величиною на яку впливає кут нахилу кривої байдужості.

В ординалістській теорії гранична норма заміщення виконує ті самі функції, що й гранична корисність у кардиналістській теорії.

ТЕМА 6. МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

Фірма як економічний суб'єкт поєднує ресурси у процесі виробництва певних економічних благ з метою максимізації прибутку.

Метою діяльності фірми є виробництво товарів або послуг для задоволення попиту споживачів та отримання прибутку від її реалізації.

Виробництво (*production*) у сучасній мікроекономіці це – процес перетворення факторів виробництва на блага для прямого або опосередкованого задоволення потреб людей. Водночас для фірми це – її діяльність з використання факторів виробництва (ресурсів) для досягнення найкращого результату (виробництва максимальної кількості продукції).

Фактори виробництва (ресурси) – умовно поділяються на такі: землю, працю, капітал, підприємницьку здібність, інформацію, науку та екологію.

Кожен процес виробництва має не тільки певну сукупність факторів виробництва, але й відображає стійке співвідношення між ними та уособлюється у певній технології.

Технологія – це визначена комбінація задіяних факторів, яка уможлиблює певний спосіб виробництва.

Технологічно ефективною є технологія, яка у порівнянні з іншими передбачає використання меншого обсягу принаймні хоча б одного фактора, а всіх інших – не в більшій кількості.

Економічно ефективною є технологія, яка мінімізує альтернативну вартість використання задіяних факторів виробництва при даному обсягу випуску продукції.

Вивчення універсальних економічних законів, на основі яких ґрунтуються виробничі відносини, дозволяє зрозуміти ефективність економічних та технологічних процесів виробництва та формування певної пропозиції товарів.

В основу теорії виробництва економічних благ покладена **теорія граничної продуктивності** (*theory of marginal productivity*), як модифікація теорії граничної корисності в умовах виробництва, яка описує поведінку фірми у процесі використання певної кількості ресурсів для виробництва конкретного продукту.

Використання певної технології зумовлює стійку залежність між кількістю використаних ресурсів і обсягом випуску продукції. Її описує **виробнича функція** (*production function*), яка відображає функціональну залежність між обсягами витрат ресурсів (факторів) виробництва і кількістю виробленого продукту в умовах найбільш ефективного використання наявної технології виробництва.

Виробнича функція значною мірою схожа на функцію корисності в теорії поведінки споживача, оскільки відносно використаних ресурсів фірма поводить себе як споживач. Відтак, виробнича функція характеризує виробництво як споживання і описує множину технологічно ефективних способів виробництва.

Емпірично виробнича функція може бути подана таким чином:

$$Q = F(L, K, M),$$

де Q – максимальний обсяг виробництва при заданих витратах; L – кількість використаної праці; K – кількість використаного капіталу; M – кількість використаних матеріалів.

Найчастіше в теорії виробництва використовується двохфакторна виробнича функція, в якій обсяг виробництва – функція використаних ресурсів праці та капіталу $Q = f(L, K)$.

Типовим прикладом є виробнича *функція Кобба–Дугласа* (*Cobb–Douglas production function*):

$$Q = AL^\alpha K^\beta,$$

де A – коефіцієнт пропорційності, який визначається емпірично ($A > 0$);

α, β – коефіцієнти еластичності виробництва за трудовими ресурсами і капіталом, які показують, на скільки відсотків зросте випуск продукції при зростанні на 1% трудових і капітальних ресурсів відповідно ($0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1$).

Для аналізу впливу окремих факторів на обсяг виробництва аналізують показники граничного, середнього і сукупного продукту, які розглядаються в короткотривалому та довготривалому періодах.

Так, у *короткотривалому періоді* змінюється лише один фактор, а інші залишаються незмінними.

Сукупний продукт (TP – *total product*) – обсяг випуску Q – вимірюється кількісно в одиницях або у грошовій формі ($P \cdot Q$).

Середній продукт (AP – *average product*) – визначається як відношення сукупного продукту (TP) до кількості використаного змінного фактора виробництва (наприклад, застосованої праці(L)):

$$AP_L = \frac{TP}{L}$$

Граничний продукт (MP – *marginal product*) відображає зміну сукупного продукту внаслідок зміни на одиницю використаного фактора виробництва (наприклад, праці(L)):

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

або в часткових похідних: $MP_L = \frac{\partial TP}{\partial \Delta L}$

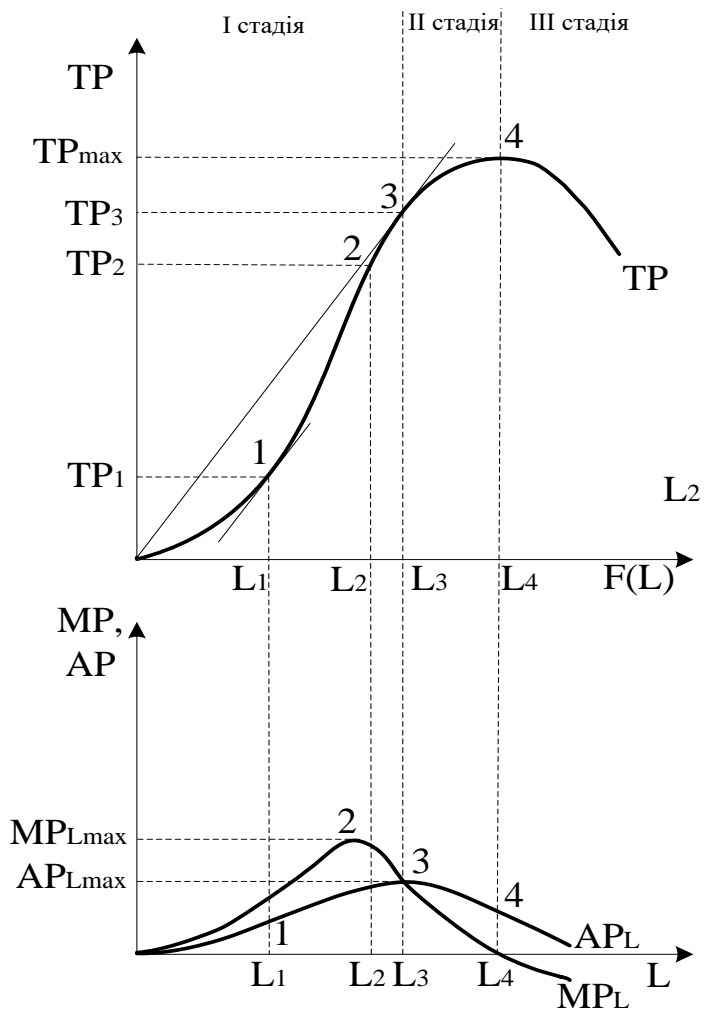


Рис. 6.1. Залежність між використанням змінного фактора виробництва (L) та його граничною, середньою і сукупною продуктивністю

Графіки сукупного, середнього та граничного продуктів подані на рис. 1.

На першій стадії виробництва спостерігаємо спочатку повільне, а згодом стрімке зростання сукупного продукту (за умови $MP_L > AP_L$), на другій стадії виробництва здійснюється максимізація сукупного продукту ($MP_L < AP_L$), на третій стадії виробництва скорочується сукупний продукт ($MP_L < 0$).

Остання стадія – скорочення сукупного продукту та спадання кривої MP_L зумовлена дією **закону спадної граничної продуктивності факторів виробництва** (*law of diminishing returns (diminishing marginal productivity)*), відповідно до якого, починаючи з певного моменту часу, збільшення обсягу певного ресурсу (наприклад, праці) при незмінному обсягу інших ресурсів скорочує і граничний продукт змінного фактора, і відносний, а згодом і абсолютні обсяги випуску продукції (рис. 6.1).

Тобто зростання обсягів використання одного фактора виробництва при незмінності інших зумовлює його спадну віддачу. Оскільки надмірне використання одного з факторів виробництва при незмінній кількості інших швидко скорочує межі взаємозамінності ресурсів та зумовлює неефективність його використання.

Рівновага виробника забезпечується в разі, якщо він досягає максимуму виробництва при використанні наявних ресурсів, точно так само, як і споживач опиняється в стані рівноваги, якщо максимізує корисність від благ, які він може придбати за обмеженого рівня його бюджету.

Згідно з теорією граничної продуктивності рівновагу виробника забезпечує **правило найменших витрат** (*cost minimization problem*) – це умова, відповідно до якої витрати мінімізуються в тому разі, якщо кожна остання витрачена гривня на придбання кожного ресурсу все ще забезпечує однакову віддачу – однаковий граничний продукт.

Емпірично правило мінімізації витрат для n ресурсів буде мати вигляд:

$$\frac{MP_1}{P_1} = \frac{MP_2}{P_2} = \dots = \frac{MP_n}{P_n},$$

де MP_1, MP_2, \dots, MP_n – граничні продукти відповідних факторів виробництва; P_1, P_2, \dots, P_n – ціни факторів виробництва.

Однак, перерозподіл задіяних факторів виробництва в умовах рівності їх віддачі стає неактуальним, оскільки відсутні ресурси, які у порівнянні з іншими збільшують підприємницький дохід. Таким чином, оптимальне співвідношення задіяних факторів виробництва забезпечує **рівновагу фірми та сприятиме** максимізації обсягу виробництва продукції в умовах обмежених витрат. Водночас, середні витрати виробництва будуть мінімальними (правило мінімальних витрат). а

Правило максимізації прибутку (*profit maximization problem*) конкурентного ринку означає, що граничні продукти всіх факторів виробництва дорівнюють їх цінам або кожний ресурс використовується доки його **граничний продукт не буде дорівнювати його ціні**. Відтак, для максимізації прибутку кожний ресурс необхідно використовувати у виробництві доти, доки його **грошовий вираз граничної продуктивності** (*marginal productivity in terms of money*) буде не нижчою за його ціну.

Аналітично це означає, що за умови максимізації прибутку гранична продуктивність всіх факторів виробництва у вартісному вираженні дорівнює їх цінам:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n},$$

де $MRP_1, MRP_2, \dots, MRP_n$ – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($MRP = MP \times P$, де MP – граничний продукт, P – ціна продукту);

P_1, P_2, \dots, P_n – ціни факторів виробництва.

З правила максимізації прибутку слідує два **висновки**:

1. Ціна ресурсів визначає їх граничну продуктивність.
2. Кожному фактору виробництва відповідає той дохід, який він створює (робочій силі – заробітна плата, капіталу – процент, землі – рента, підприємцю – прибуток).

Для аналізу впливу кількох змінних факторів на процес виробництва товарів використовуються такі графічні інструменти, як ізокванти та ізокошти.

Ізокванта (*isoquant*) (крива постійного продукту) – крива, яка демонструє нескінченну кількість комбінацій факторів виробництва (ресурсів), які забезпечують однаковий випуск продукції. Ізокванти для процесу виробництва означають те саме, що й криві байдужості для процесу споживання. Їм притаманні аналогічні властивості: мають від’ємний нахил, опуклі відносно початку координат і не перетинаються одна з одною. Що вище і правіше від іншої лежить ізокванта, тим більший обсяг продукції вона демонструє. На рис. 6.2 зображена **карта ізоквант** (*isoquant map*) для двох ресурсів (праці L та капіталу K).

Ізокванти є графіками виробничих функцій за фіксованих обсягів виробництва продукції, тому, на відміну від кривих байдужості, кожна ізокванта характеризує не абстрактний рівень корисності, а конкретну кількість виробленої продукції. Кутовий коефіцієнт ізокванти показує, яким чином відбувається технічне заміщення (субституція) одного ресурсу (капіталу) іншим (працею).

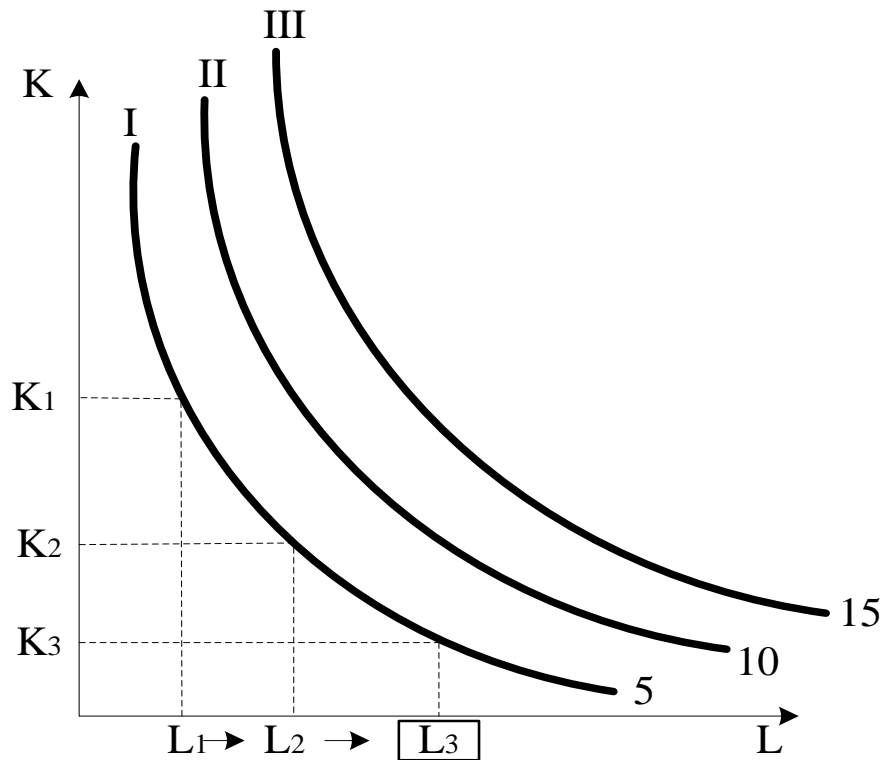


Рис. 6.2. Карта ізоквант

Абсолютне значення цього коефіцієнта характеризує *гранична норма технологічного (або технічного) заміщення* – *MRTS* (*marginal rate of technical substitution*), що характеризує величину, на яку можна зменшити обсяг одного фактору виробництва внаслідок використання додаткової одиниці іншого ресурсу за незмінного обсягу виробництва.

Правило заміщення факторів виробництва полягає в тому, що відношення приростів двох ресурсів знаходиться в обернено пропорційній залежності від величини їх граничних продуктів.

Гранична норма технологічного заміщення визначається аналогічно граничній нормі заміщення в теорії поведінки споживача. Наприклад, граничну норму технологічного заміщення праці капіталом математично можна подати у вигляді формули:

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K},$$

де $MRTS_{LK}$ – гранична норма технологічного заміщення праці капіталом.

Рух уздовж ізокванти характеризується зменшенням граничної норми технологічного заміщення одного фактора іншим. Ця закономірність свідчить про те, що ефективність використання будь-якого ресурсу обмежена. У міру заміни капіталу працею гранична продуктивність праці знижується.

Ізокоста (*isocost line*) (пряма однакових витрат) є бюджетною лінією виробника, на якій подані комбінації двох ресурсів (праці та капіталу), які виробник може придбати за обмеженого рівня його бюджету.

Якщо I – бюджет виробника, L і K – ресурси, на які витрачається бюджет, P_L – ціна трудових ресурсів, P_K – ціна капіталу, то рівняння ізокости можна записати в такий спосіб:

$$I = P_L L + P_K K, \text{ або } K = \frac{1}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L,$$

де P_L/P_K – кутовий коефіцієнт, що вимірює нахил ізокости.

Якщо $L = 0$, то $K = I/P_K$, тобто весь дохід витрачається на капітал. Якщо $K = 0$, то $L = I/P_L$.

Ізокосту можна побудувати, поєднавши ці дві точки (рис. 6.3). Гранична норма технологічного заміщення в стані рівноваги виробника за абсолютною величиною дорівнює тангенсу кута нахилу ізокости, який визначається як співвідношення цін задіяних ресурсів:

$$MRTS_{LK} = \frac{P_L}{P_K},$$

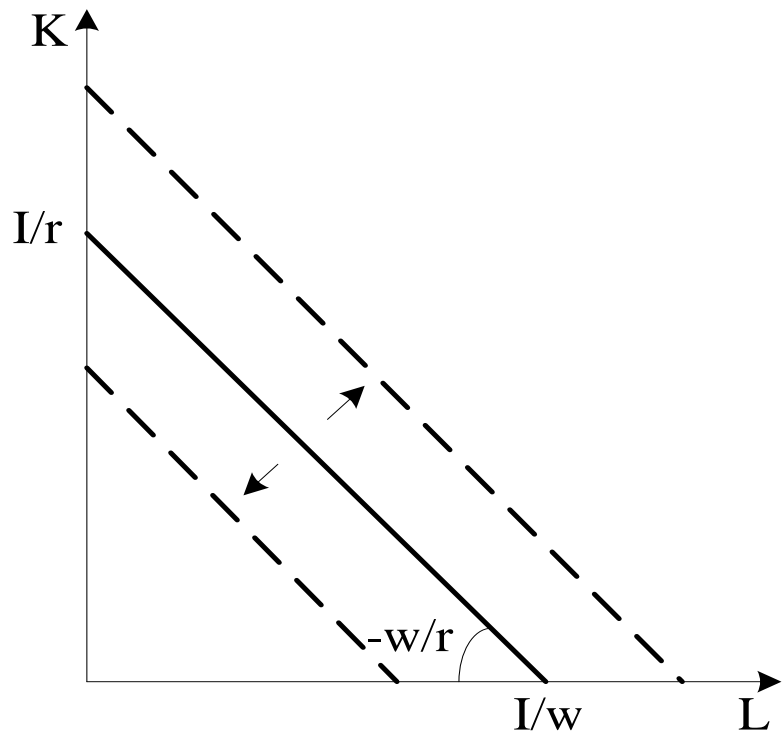


Рис. 6.3. Ізокоста

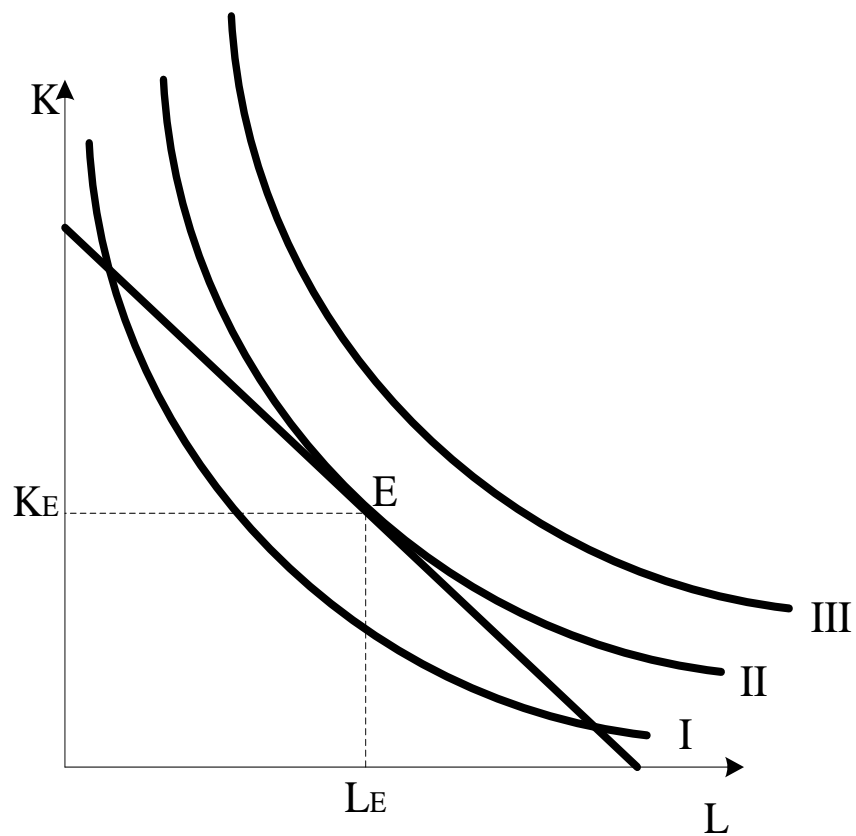


Рис. 6.4. Рівновага виробника

Точка дотику ізокванти та ізокошти з найвищою із доступних ізоквант (точка E на рис. 6.4) визначає стан рівноваги виробника та уможливлює максимізацію обсягу виробництва за наявних обмежених ресурсів.

Точка рівноваги виробника визначає комбінацію ресурсів, які забезпечують виробнику максимальний обсяг випуску продукції за умови фіксованого бюджету витрат.

ТЕМА 7. ВИТРАТИ ФІРМИ

В мікроекономіці ринок і фірма протистоять одне одному як різні форми організації економічної діяльності.

Ринок подібний стихійному порядку, який уособлює дію «невидимої руки» (А. Сміт), що регулює економічні відносини. Його можна порівняти з дією закону всесвітнього тяжіння у фізиці, який визначає становище тіл у просторі. Тоді як фірма уособлює планомірний порядок, який передбачає створення певних ієрархічних структур.

І хоча ринок найбільш ефективний сучасний механізм використання ресурсів, однак на ринку виникають *транзакційні витрати* (подібні до сил тертя у фізиці), які пов'язані з функціонуванням ринкового механізму. До них зазвичай належать витрати на пошук інформації, ведення переговорів у ході укладання угод, захист прав власності, подолання протидії конкурентів тощо.

Р. Коуз вважав, що фірма втілює систему відносин, які виникають у той момент, коли напрямок використання ресурсів починає залежати від підприємця. К.Ероу порівняв транзакційні витрати в економіці з ефектом тертя в фізиці. Звідси головним завданням фірми є економія транзакційних витрат. Якщо виробничі витрати фірми менші за сукупність виробничих і транзакційних витрат ринкових операцій, то товар виробляється фірмою, а не ринком.

Концепція економічних витрат як суми зовнішніх та внутрішніх витрат зумовлює відмінність між підходами бухгалтера й економіста до оцінки діяльності фірми.

Бухгалтера цікавлять передусім фактичні результати діяльності фірми у звітному періоді. Тому він аналізує її минулі та поточні результати.

Однак економіста цікавлять перспективи діяльності фірми та її майбутнє. Тому він аналізує альтернативи ефективного використання ресурсів. З цим пов'язано поняття **економічних витрат** (рис. 7.1).

На витрати виробництва впливають об'єктивні та суб'єктивні чинники, які можуть бути грошовими і негрошовими. Саме тому економісти розрізняють **явні і неявні витрати**.

Явні (зовнішні) витрати – це грошові виплати постачальникам ресурсів (наприклад, заробітна плата найманих працівників, оплата сировини і матеріалів, транспортних, фінансових, юридичних, інших послуг тощо). Саме ці витрати називають **бухгалтерськими витратами**.

Неявні (внутрішні) витрати, пов'язані з альтернативним використанням підприємством власних ресурсів. На відміну від явних ці витрати не оплачуються і не відображаються в бухгалтерській звітності. Вони мають прихований характер, виступають **безоплатними витратами альтернативного використання** підприємством власних ресурсів, які використовуються у процесі виробництва.

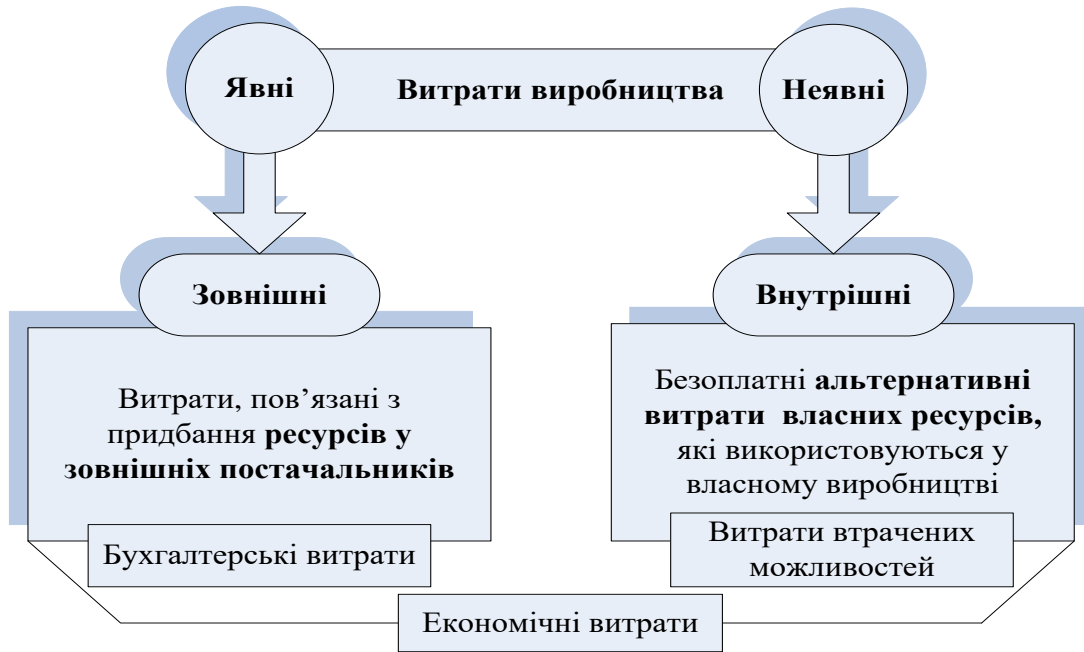


Рис. 7.1. Поділ економічних витрат на явні і неявні

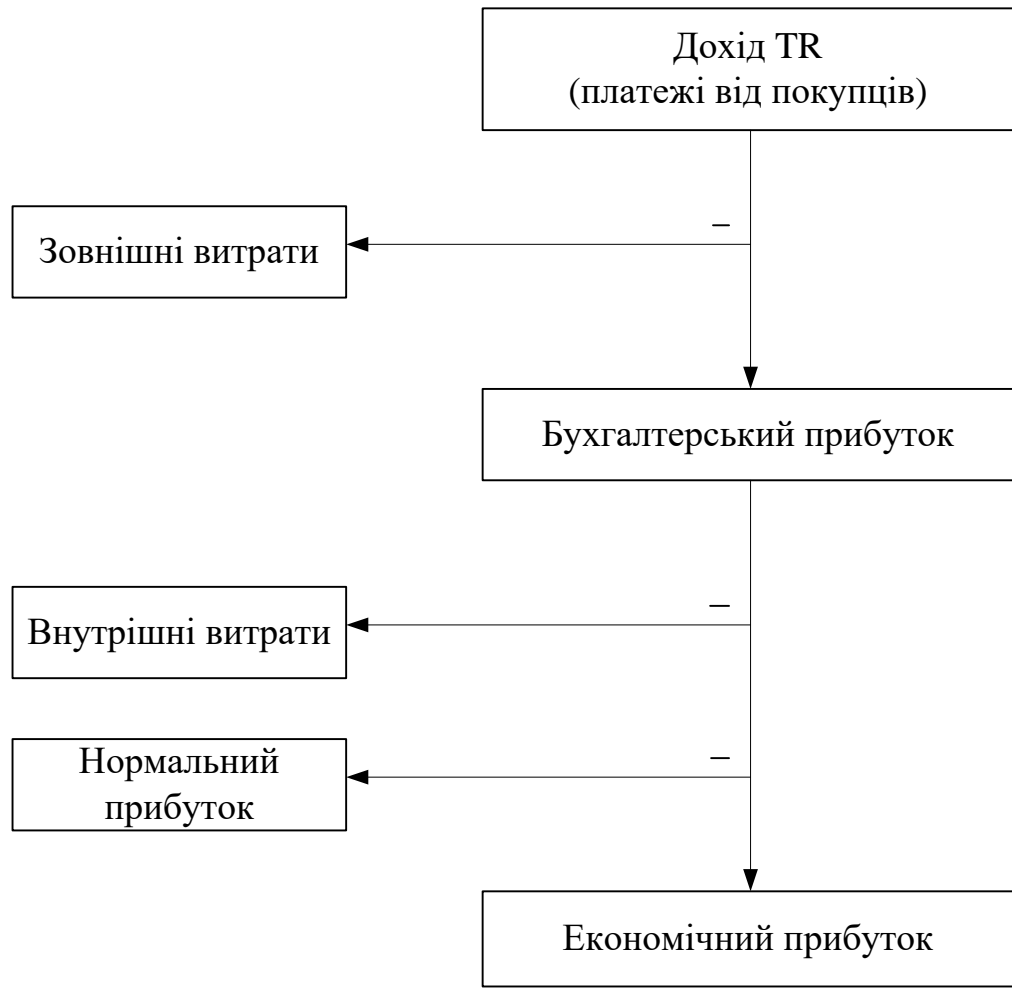


Рис. 7.2. Структура сукупної виручки від реалізації (доходу) фірми

Витрати фірми бувають *зовнішніми (явними)* і *внутрішніми (неявними)*.

До *зовнішніх витрат (explicit costs)* належать платежі зовнішнім постачальникам ресурсів (відносно даної фірми).

Різниця між *сукупним доходом (виручки відреалізації) (total revenue)* і зовнішніми витратами утворює *бухгалтерський прибуток (accounting profit)*. Бухгалтерський прибуток не враховує внутрішніх витрат.

До *внутрішніх витрат (implicit costs)* належать:

- 1) витрати на ресурси, які належать самому підприємству;
- 2) *нормальний прибуток (normal profit)* як мінімальна сума грошей для утримання і розвитку власного капіталу (грошового, фізичного, трудового) в межах обраного напрямку діяльності.

Економічний прибуток (economic profit) – це різниця між бухгалтерським прибутком і внутрішніми витратами (рис. 7.2).

В мікроекономіці витрати розглядаються спираючись на неокласичну теорію витрат виробництва, яка була започаткована американським економістом Дж. Б. Кларком. Дослідник уперше розподілив витрати на постійні і змінні. Якщо в марксистській концепції постійні витрати – це витрати на постійний капітал, то Дж.Б. Кларк відносить до них ті витрати, які не залежать від обсягу виробленої продукції. До змінних витрат належать витрати, величина яких безпосередньо залежить від кількості виробленої продукції (витрати на сировину, матеріали, зарплату тощо). Крім цього, Дж.Б. Кларк виходить з того, що будь-який фактор виробництва створює певний дохід. На цій основі до витрат виробництва він включає і прибуток підприємця, як плату за ризик.

Усі витрати фірми можна поділити на **постійні** та **змінні**.

Постійні витрати (*FC – fixed cost*) – це витрати, величина яких у короткостроковому періоді не змінюється зі збільшенням чи скороченням обсягу виробництва. До постійних витрат відносять витрати, пов'язані з використанням будівель, машин і виробничого устаткування (амортизаційні витрати), орендою, капітальним ремонтом, рекламою та, певною мірою, адміністративні витрати.

Залежність постійних витрат від обсягу випуску зображено на рис. 7.3.

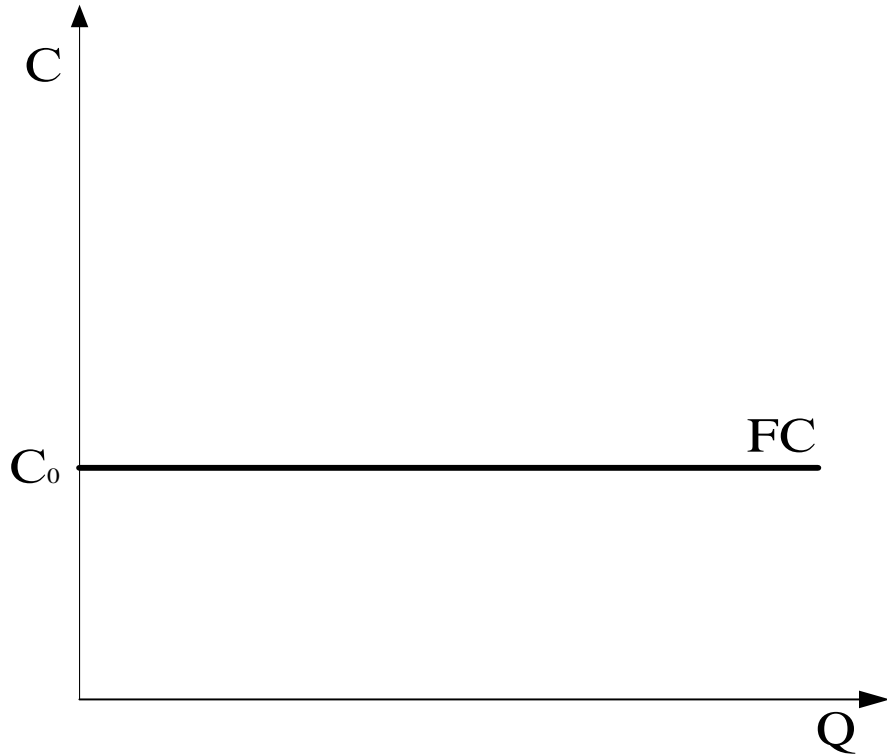


Рис. 7.3. Постійні витрати

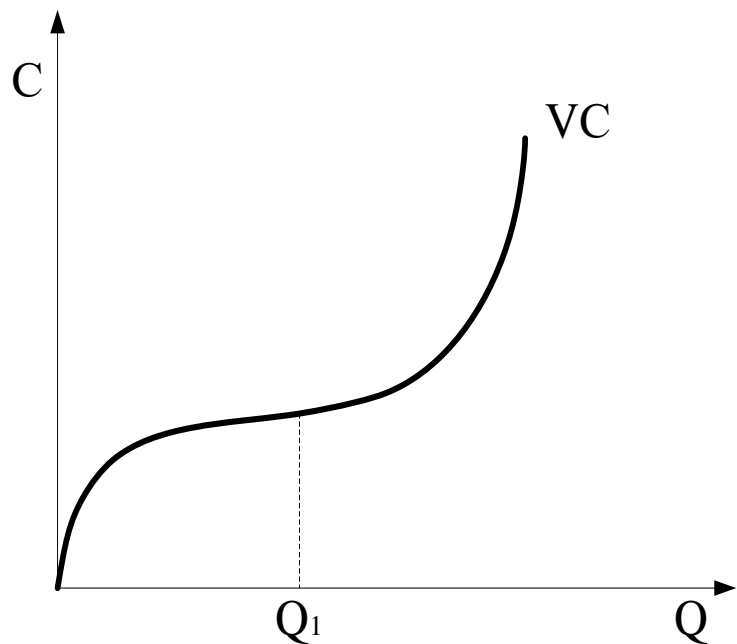


Рис. 7.4. Змінні витрати

Поряд із постійними витратами виділяють змінні витрати, що залежать від зміни обсягу виробництва.

Змінні витрати (VC – *variable cost*) – це витрати, величина яких залежить від зміни обсягу виробництва. До змінних витрат належать витрати на сировину, енергоносії, допоміжні матеріали, оплату праці основним виробничим працівникам, транспортування тн.

На відміну від постійних витрат змінні витрати збільшуються чи зменшуються пропорційно випуску продукції. У початковий період організації виробництва змінні витрати зростають більш швидкими темпами, ніж вироблена продукція. У міру досягнення оптимальних розмірів виробництва (точка Q_1 на рис. 7.4) відбувається відносна економія змінних витрат. Подальше розширення виробництва зумовлює нове зростання змінних витрат, коли збільшення випуску вимагає більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

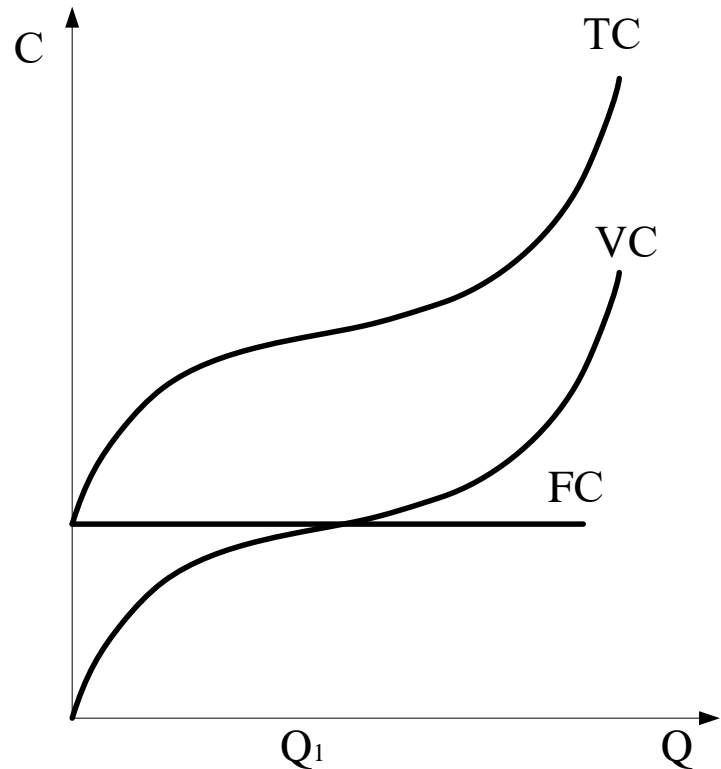


Рис. 7.5. Сукупні витрати

Сукупні витрати (TC – *total cost*) – це сукупність постійних і змінних витрат фірми, пов’язаних із виробництвом продукції в короткостроковий період. Загальні витрати є функцією від виробництва продукції (Q):

$TC = f(Q)$. Оскільки $TC = FC + VC$, графічно це означає сукупність постійних і змінних витрат (рис. 7.5).

З метою поглибленого аналізу динаміки витрат фірми виділяють також середні та граничні витрати.

Середні постійні витрати (*AFC* – *average fixed cost*) є питомими постійними витратами фірми, що припадають на одиницю випуску: $AFC = FC/Q$. Вони зменшуються в міру зростання обсягу випуску продукції (рис. 7.6).

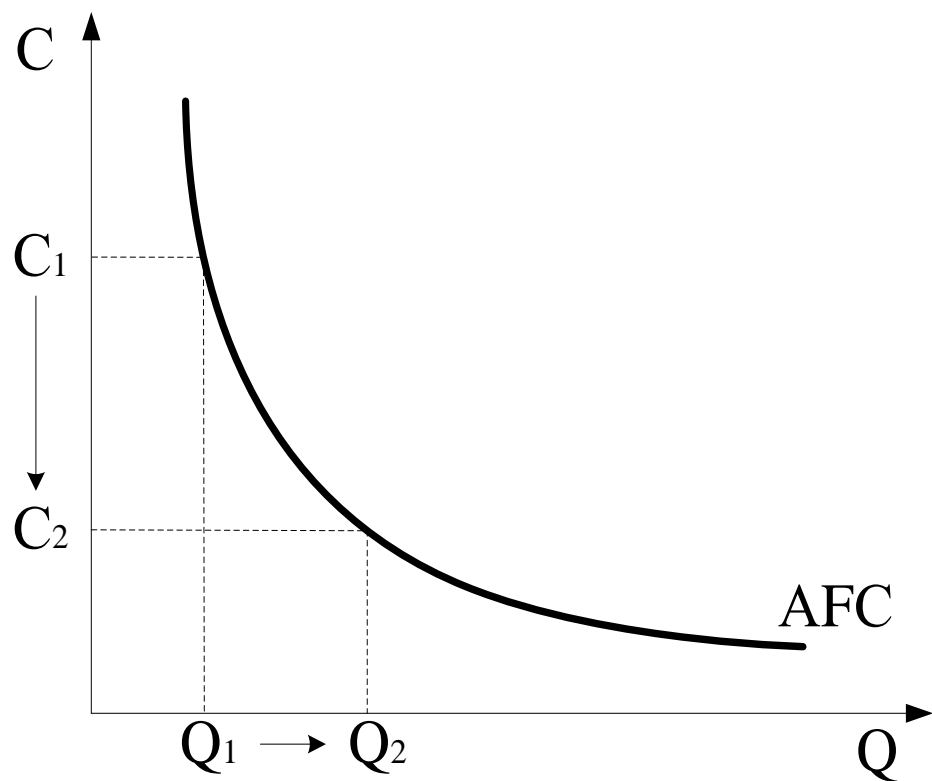


Рис. 7.6. Середні постійні витрати

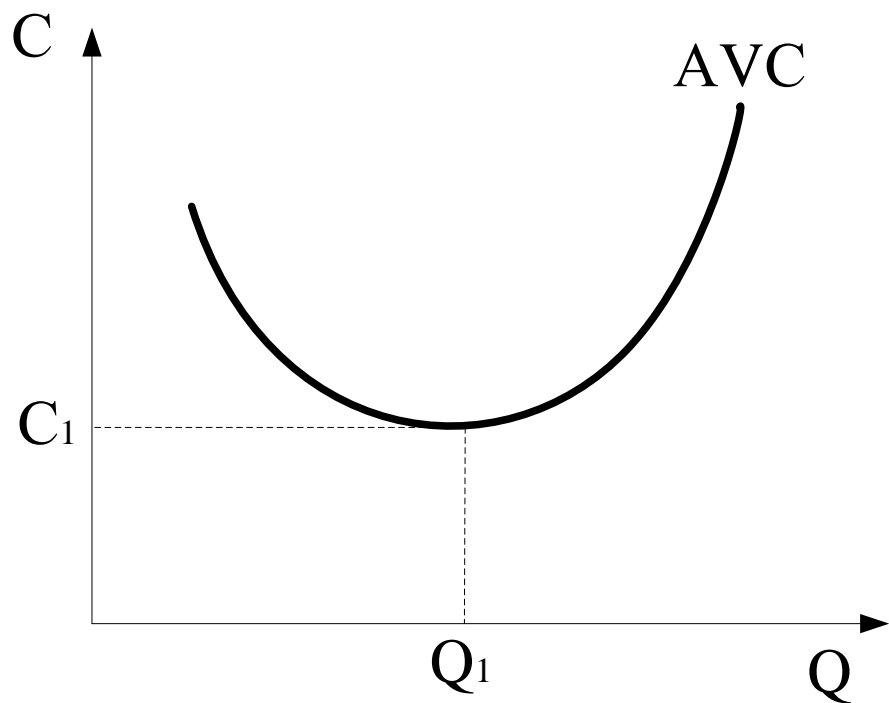
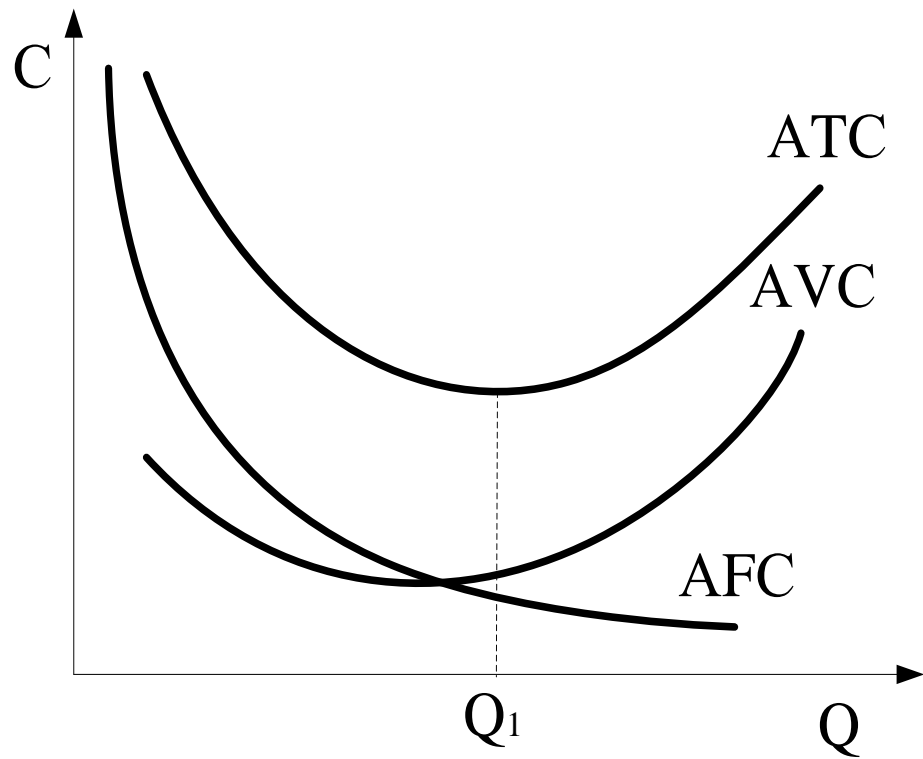


Рис. 7.7. Середні змінні витрати

Середні змінні витрати (*AVC* – *average variable cost*) визначаються шляхом ділення змінних витрат на обсяг продукції Q : $AVC = VC/Q$. Вони досягають свого мінімуму за технологічно оптимального розміру підприємства (обсяг виробництва Q_1 на рис. 7.7).



Середні сукупні витрати (ATC – average total cost) можна одержати шляхом ділення сукупних витрат на кількість випущеної продукції чи шляхом додавання середніх постійних (AFC) і середніх змінних витрат (AVC):

$$ATC = TC/Q = AFC + AVC = (FC + VC)/Q$$

Рис. 7.8. Середні сукупні витрати

Граничні витрати (MC – *marginal cost*) – це витрати, необхідні для виготовлення кожної додаткової одиниці продукції. Функціонально вони дорівнюють збільшенню сукупних витрат, викликаному нескінченно малим приростом обсягів виробництва:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де, граничні витрати це – величина, на яку зростають загальні витрати при збільшенні обсягу випуску на одну одиницю продукції.

Граничні витрати чутливі лише до змінних витрат для кожної додаткової одиниці продукції. Показники ж середніх витрат таку залежність не відображають.

Граничні витрати є похідними від функції змінних витрат. Постійні витрати не впливають на величину граничних витрат.

Графік граничних витрат перетинає графіки середніх сукупних і середніх змінних витрат у точках їх мінімуму (рис. 7.9). Це пов'язано з математичними взаємозалежностями між цими категоріями.

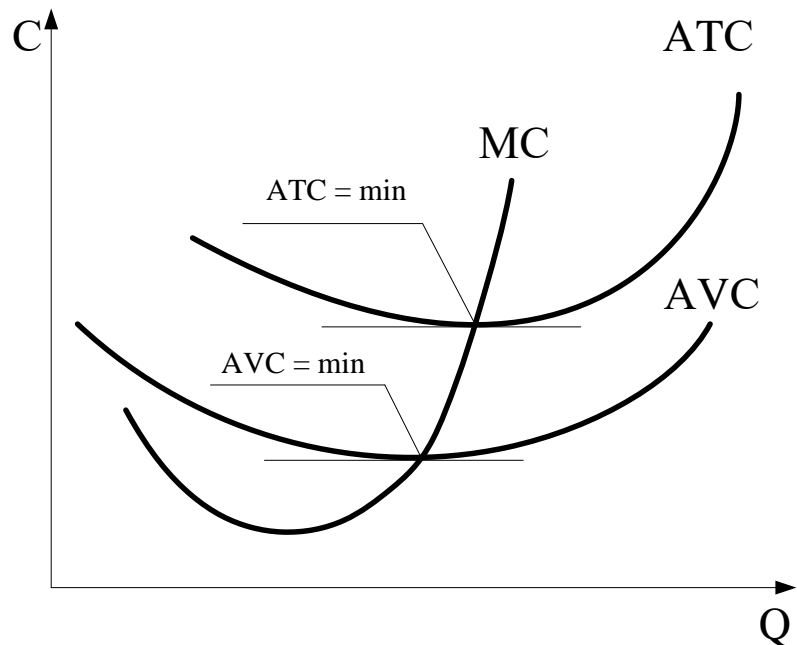


Рис. 7.9. Взаємозв'язок граничних і середніх витрат

Тема 8. Поведінка фірми в умовах досконалої конкуренції.

Досконала конкуренція (perfect competition) – ринкова структура, яка має такі властивості:

- 1) велика кількість продавців та покупців;
- 2) продавці та покупці не мають спільної стратегії;
- 3) на ринку продається стандартизована продукція;
- 4) покупцям і продавцям доступна повна ринкова інформація;
- 5) вхід і вихід з ринку вільний;
- 6) банкрутство старих та вхід нових товаровиробників суттєво не змінюють ринкової ситуації, оскільки ринкова влада розсосереджена між усіма суб'єктами.

Досконала конкуренція є швидше ідеальною, ніж реальною ринковою структурою. Деякі її умови не виконуються практично на жодному існуючому ринку. Передусім це умова щодо володіння учасниками ринку повною і достовірною інформацією про ціни товарів та поведінку конкурентів. Насправді така інформація дуже асиметрична та коштує значних грошей. Водночас, назва ринкової структури – досконала конкуренція – не відповідає її змісту, оскільки, конкуренція в звичайному її розумінні у цій моделі відсутня, суб'єкти ринку надто малі, економічна влада розподілена між ними, а тому практично не впливають на ціни.

Деякі сучасні реальні ринки наближаються за своїми ознаками до моделі досконалої конкуренції (ринки цінних паперів, інтернет-торгівля, ринки сільськогосподарської продукції та ін.).

Висновки з аналізу поведінки фірми в умовах досконалої конкуренції корисні скоріше як теоретичний зразок для розуміння базових правил функціонування інших ринкових структур.

ПОВЕДІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ФІРМИ В КОРОТКОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

В умовах досконалої конкуренції фірма настільки мала, що не може вплинути на ринкову ціну, яка встановлюється при взаємодії ринкового попиту і пропозиції. Фірма не сама формує ціну, а *отримує ціну з ринку (price taking behavior)*. Фактично вона може продати за існуючої ціни будь-яку (з погляду співвідношення сукупного попиту на товар і її виробничих потужностей) кількість продукції, тому за умов досконалої конкуренції граничний дохід завжди дорівнює ціні продукції: $MR = P$. Графік попиту фірми в умовах досконалої конкуренції є *абсолютно еластичним (perfectly elastic)* і збігається з графіком граничного доходу.

Правило максимізації прибутку фірми за умов досконалої конкуренції в короткостроковому періоді (якщо ціни незмінні) має такий вигляд:

$$P = MC,$$

де P – ціна продукції за умов досконалої конкуренції;

MC – граничні витрати фірми.

За цієї умови фірма обирає обсяг виробництва, який максимізує її прибуток і перебуває в стані короткотермінової рівноваги (рис 8.1).

На рис. 1:

- сукупна виручка від реалізації фірми $TR = P \times Q$ дорівнює площі чотирикутника $OMKN$;
- сукупні витрати $TC = ATC \cdot Q$ дорівнюють площі чотирикутника $ORSN$;
- прибуток фірми, визначається за формулою:

$$Pr = TR - TC = P \times Q - ATC \times Q = (P - ATC) \times Q,$$

та відповідає площі чотирикутника $MKSR$.

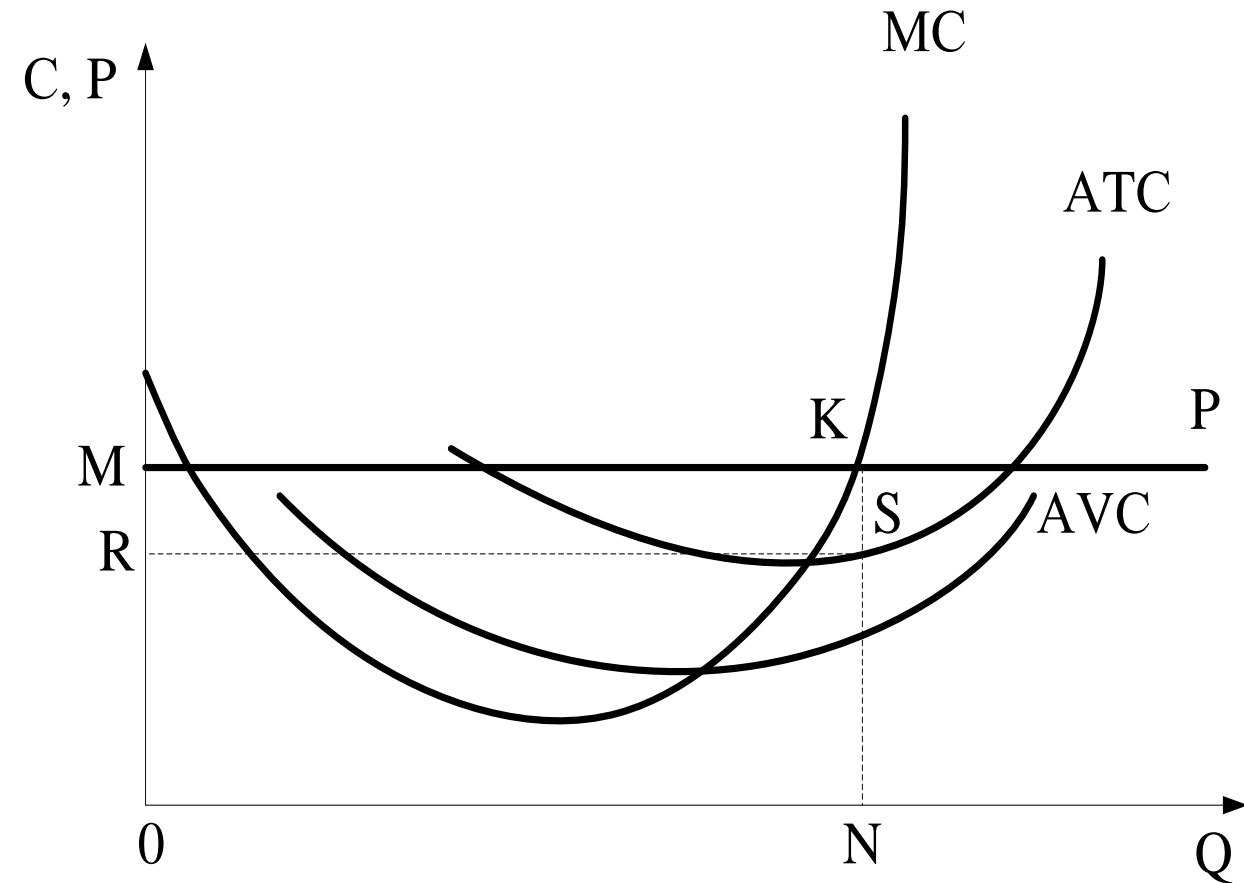


Рис. 8.1. Витрати і прибуток конкурентної фірми в короткотерміновому періоді

ПОВЕДІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ФІРМИ В КОРОТКОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ

Короткотерміновий період характеризується декількома стратегіями поведінки фірми залежно від ринкової ціни продукції. Розглянемо їх.

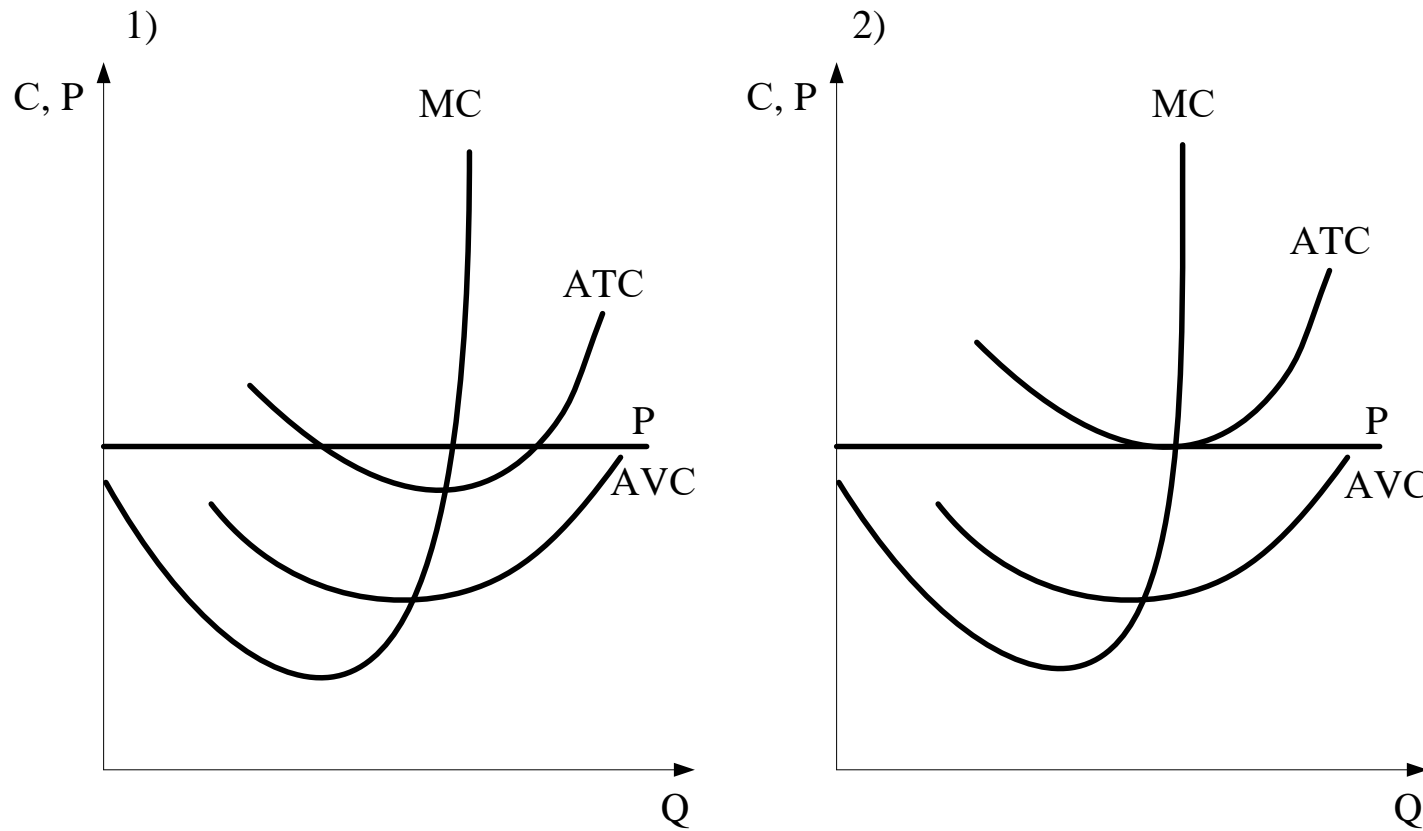


Рис. 8.2. Фірма знаходиться в стані рівноваги 1) – отримує економічний прибуток; 2) – отримує нормальний прибуток

1. Якщо за оптимального обсягу виробництва ($P = MC$) ціна вища за середні сукупні витрати (ATC), фірма отримує економічний прибуток і знаходиться в стані рівноваги.
2. Якщо за оптимального обсягу виробництва ($P = MC$) ціна дорівнює середнім сукупним витратам, фірма отримує тільки нормальний прибуток і теж знаходиться в рівноважному стані (рис. 8.2).

ПОВЕДІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ФІРМИ В КОРОТКОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ

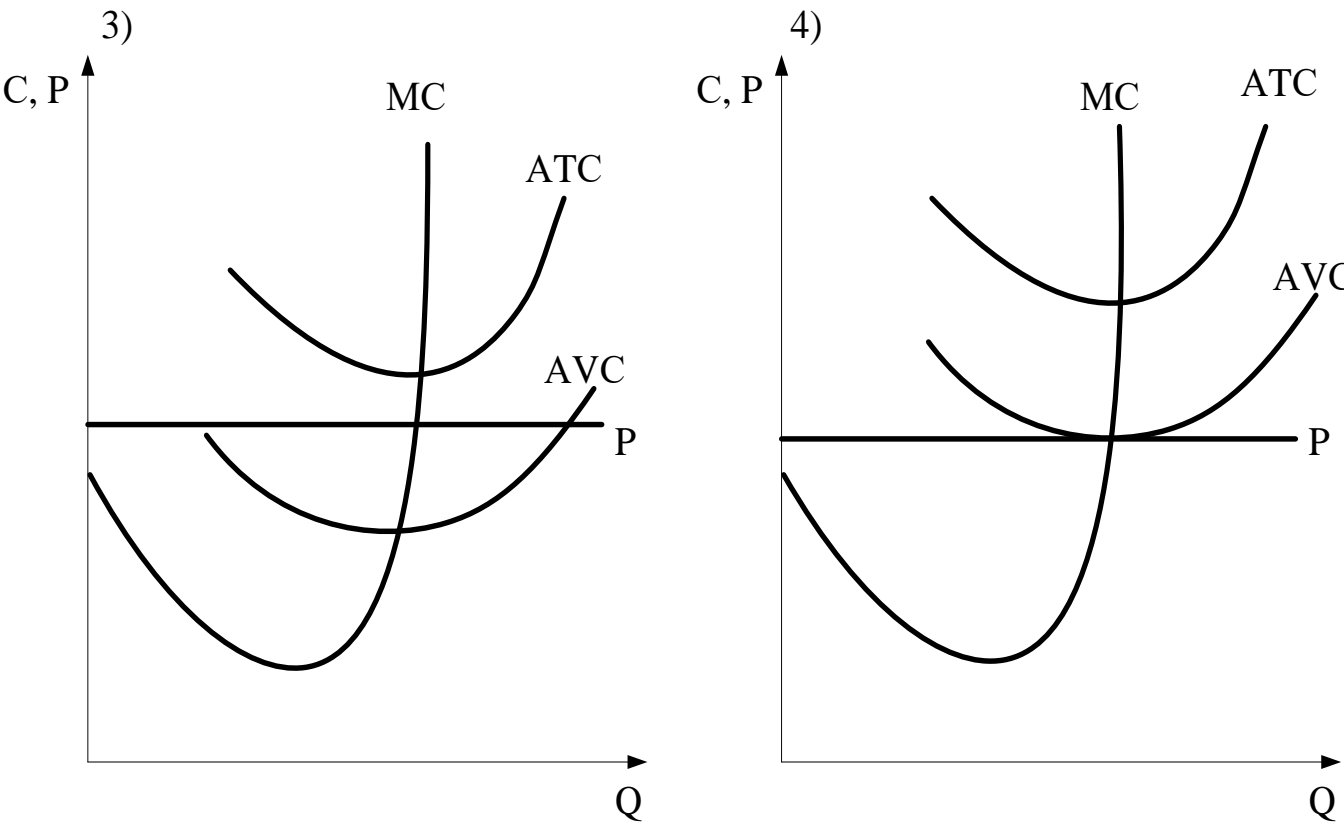
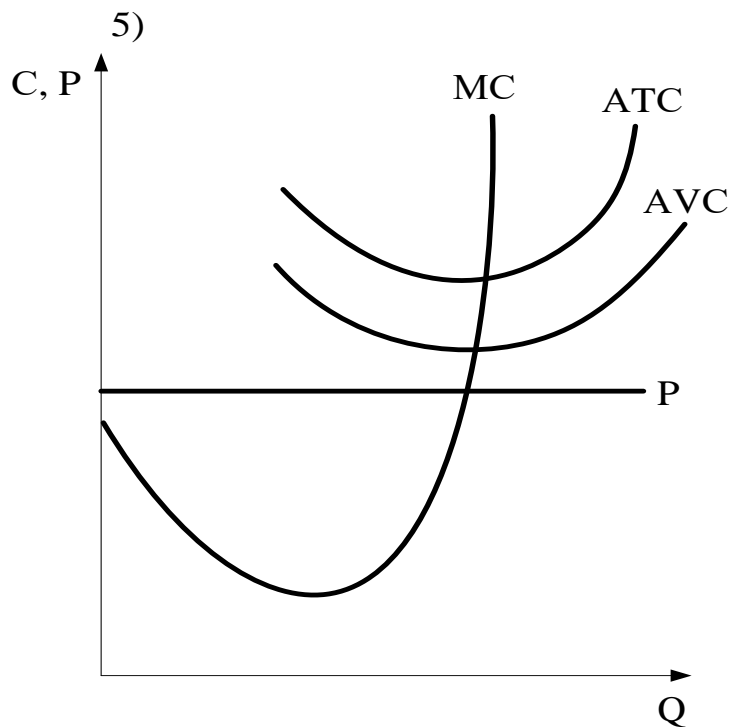


Рис. 8.3. Фірма: 3) – лише покриває витрати на виробництво продукції (VC) та частину постійних витрат (FC); 4) – гранична (немає різниці між продовженням виробництва або її закриттям)

3). Якщо за оптимального обсягу виробництва ($P = MC$) ціна вища за середні змінні витрати (AVC), але нижча за середні сукупні витрати (ATC), фірма не має ні економічного, ні нормального прибутку, однак змушена продовжити виробництво для мінімізації збитків, оскільки вона повністю покриває лише витрати на виробництво продукції (VC) і частину постійних витрат (FC) (рис. 8.3).

4). Якщо за оптимального обсягу виробництва ($P = MC$) ціна дорівнює середнім змінним витратам (AVC), така фірма називається **граничною фірмою** (*marginal firm*), оскільки немає різниці між продовженням виробництва або її закриттям. Збитки в обох випадках будуть дорівнювати постійним витратам фірми (FC) (рис. 8.3).

ПОВЕДІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ФІРМИ В КОРОТКОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ



5). Якщо за оптимального обсягу виробництва ($P = MC$) ціна нижча за середні змінні витрати (AVC), для мінімізації збитків фірма повинна закритися, оскільки не покриває навіть витрати на безпосереднє виробництво продукції (VC).

Рис. 8.4. Для мінімізації збитків фірма повинна закритися

ПОВЕДІНКА КОНКУРЕНТНОЇ ФІРМИ В КОРОТКОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ

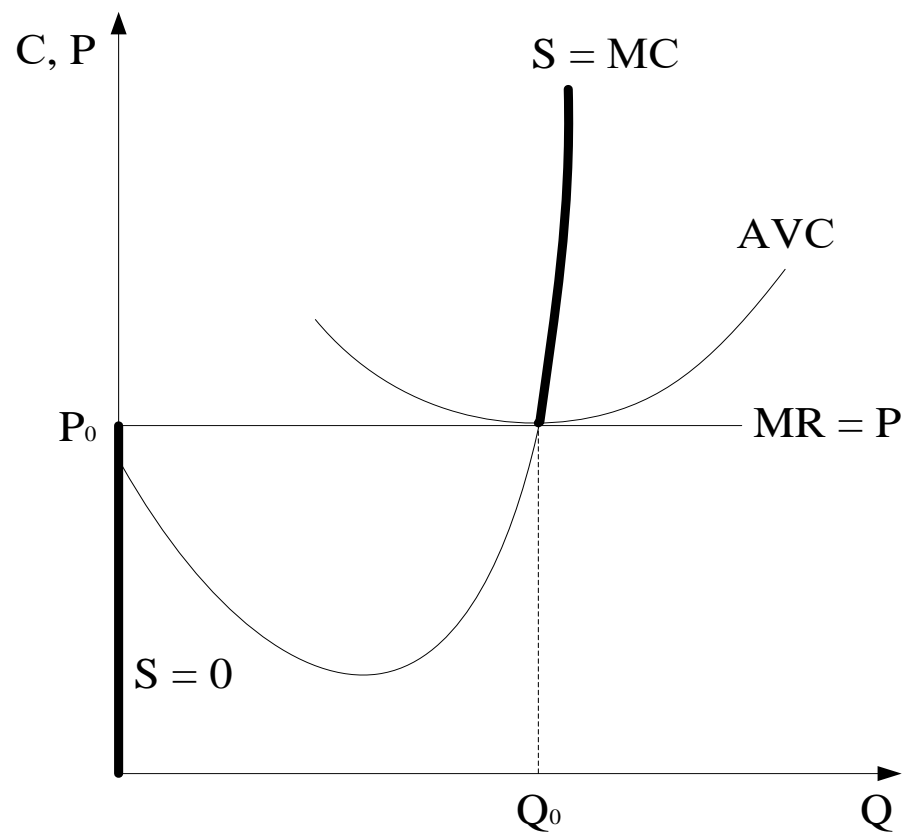


Рис. 8.5. Графік пропозиції конкурентної фірми в короткостроковому періоді

Оскільки графік граничних витрат за певної ціни показує обсяг виробництва, який обирає раціональна фірма, то цей же графік відображає *пропозицію конкурентної фірми (competitive firm's supply curve)*.

Однак, якщо ціна продукції є нижчою від мінімуму середніх змінних витрат (*AVC*), фірма повинна закритися і пропозиція дорівнюватиме нулю.

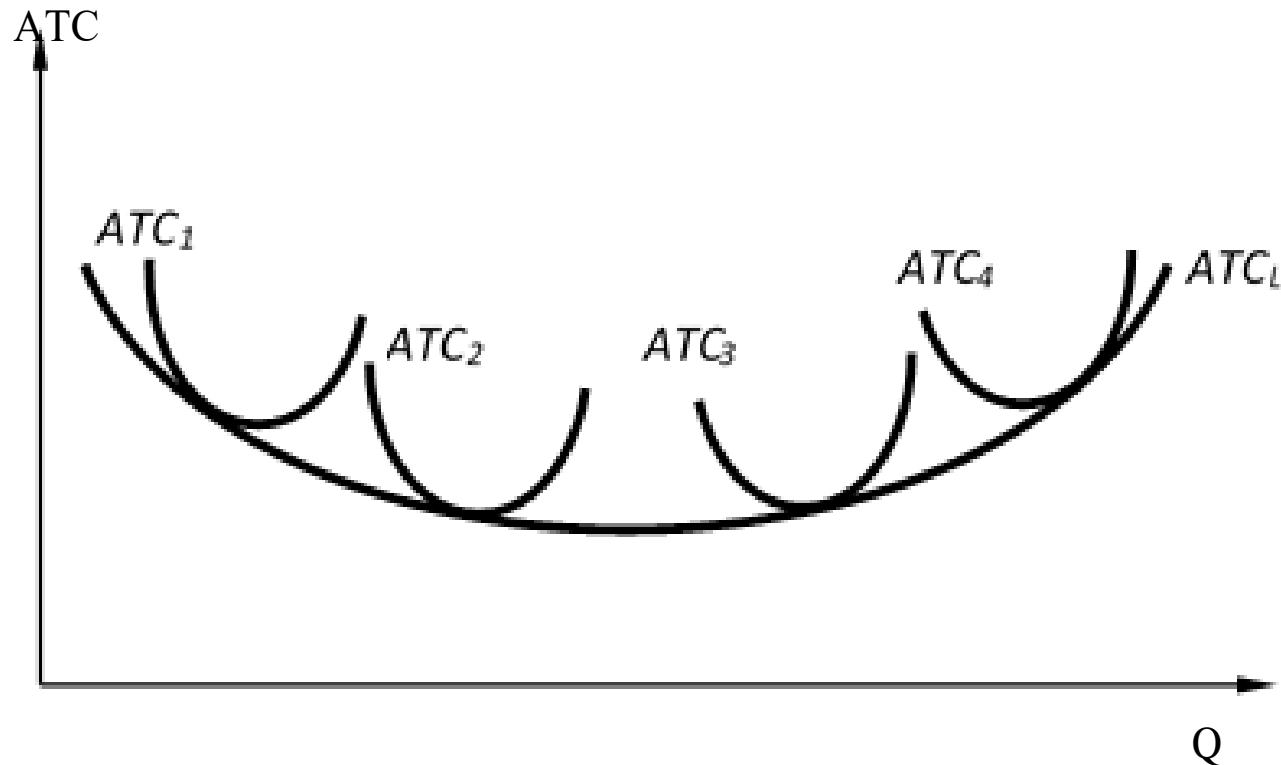
Таким чином, графік пропозиції конкурентної фірми збігається з відрізком графіка граничних витрат, який знаходиться вище від мінімуму середніх змінних витрат (рис. 8.5).

КОНКУРЕНТНА РІВНОВАГА В ДОВГОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ

Нагадаємо, що в умовах досконалої конкуренції існує вільний вхід і вихід з галузі. А наявні економічні прибутки у конкурентних фірм (що свідчить про більшу віддачу від капіталу, ніж при альтернативних варіантах його використання) приваблять до галузі нові фірми (відбуватиметься переливання капіталу). Поява нових фірм збільшить галузеву пропозицію і зумовить зниження ціни товару. Зниження цін зумовить зменшення прибутків конкурентних фірм. Приплив капіталу зупиниться лише тоді, коли економічний прибуток дорівнюватиме нулю (норми прибутку альтернативних галузей вирівнюються).

Однак в умовах довготермінового періоду фірма може змінити всі свої ресурси (усі фактори виробництва стають змінними) у напрямку зниження середніх витрат виробництва.

КОНКУРЕНТНА РІВНОВАГА В ДОВГОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ



Внаслідок зміни постійних факторів, починає зростати продуктивність технології. Тому середні загальні витрати зменшуються (див. перехід від ATC_1 до ATC_2 на рис. 8.6).

Але подальше розширення виробництва зумовлює негативну віддачу від масштабу, і довготермінові середні витрати починають зростати (перехід від ATC_3 до ATC_4).

Графік довготермінових середніх витрат $ATCCL$ проходить через точки мінімуму графіків короткотермінових витрат ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , ... , ATC_n .

Мінімум довготермінових середніх витрат відповідає мінімально ефективному розміру підприємства.

Рис. 8.6. Довгострокові витрати конкурентної фірми

КОНКУРЕНТНА РІВНОВАГА В ДОВГОТЕРМІНОВОМУ ПЕРІОДІ

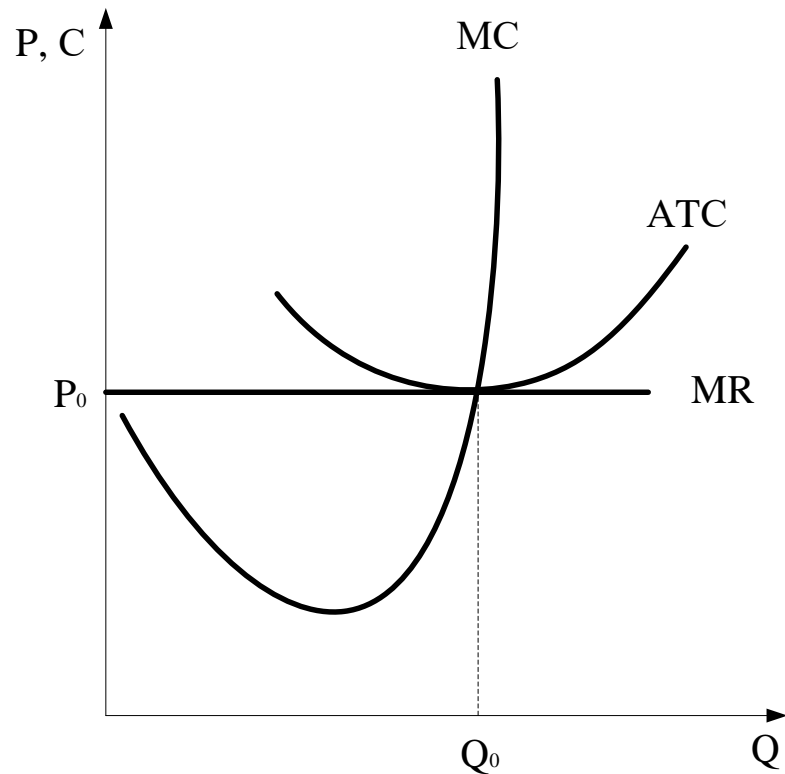


Рис. 8.7. Стан рівноваги конкурентної фірми в довготерміновому періоді

Рівновага конкурентної фірми в довгостроковому періоді настає за умови, якщо ринкова ціна дорівнює мінімуму довгострокових середніх витрат, що відповідає як економічній, так і технологічній ефективності виробництва (рис. 8.7).

За умов довготермінової рівноваги виконується така рівність:

$$MR = MC = P = \min ATC_L.$$

Аналіз поведінки фірми в умовах досконалої конкуренції дозволяє узагальнити висновок, що на конкурентних ринках не існує довговічних способів отримання економічного прибутку в межах одного напрямку діяльності. Якщо немає перешкод для входу в галузь, то надприбутки можна отримувати лише впродовж короткого проміжку часу, в довготривалому періоді «перемогти» ринок неможливо.

Задача 1. Припустимо, що ви – незалежний консультант з економічних проблем. Вашими порадами постійно користуються фірми, які працюють в умовах досконало конкурентного ринку. Надана ними інформація є неповною, але ваші знання дозволяють дати певні рекомендації для кожного випадку. Визначте необхідні вам дані й відповідно до ситуації виберіть одну з наведених нижче рекомендацій, які дозволяють оптимізувати стан кожної фірми :

- збільшити обсяг випуску;
- зменшити обсяг випуску;
- припинити виробництво;
- залишити галузь;
- не змінювати обсягу випуску.

Поясніть ваші рішення щодо кожної фірми.

Фірми	Часовий період	P	MR	TR	Q	TC	MC	ATC	AVC	Прибуток (збитки)
А	S	4,0	4,0	8000	2000	7400	2,9	3,7	3,2	600
Б	S	5,9	5,9	59000	10000	47000	5,9	4,7	4,2	12000
В	S	10	10	40000	4000	40000	10	10	8,7	0
Г	S	25,0	25,0	2500	100	3500	26	35,0	23,9	-1000
Д	S	9,0	9,0	4500	500	7500	9,0	15,0	12,0	-3000
Е	L	37,9	37,9	18950	500	22500	45,0	45,0		-3550

Тепер можемо зробити висновки відносно діяльності кожної фірми.

Фірма	Обґрунтування рішення
А	Збільшити обсяг випуску для максимізації прибутку, оскільки $MR > MC$
Б	Обсяг випуску не змінювати, фірма максимізує прибуток, $MR = MC$
В	Обсяг випуску не змінювати, $MR = MC$, фірма беззбиткова
Г	Зменшити обсяг випуску для мінімізації збитків, оскільки $MC > MR$ за $AVC < P < ATC$
Д	Припинити виробництво, $P < AVC$
Е	Залишити галузь, оскільки $P < \min ATC_L$

Розглянемо взаємозалежності між граничними, середніми загальними та середніми змінними витратами.

Гранично-серединне правило: граничні витрати будуть дорівнювати середнім загальним витратам в їх мінімальному значенні. Графічно це буде означати точку перетину кривих граничних та середніх загальних витрат.

Таким чином, якщо додаткові витрати додаткової одиниці продукції менші за середні витрати попередньої одиниці, то середні витрати будуть скорочуватися і навпаки. Відтак, гранично-серединне правило демонструє дію закону спадної віддачі факторів виробництва.

І доки крива граничних витрат знаходиться нижче кривої середніх витрат, крива середніх витрат буде знижуватися. А якщо крива граничних витрат вища за криву середніх витрат, то крива середніх витрат буде підніматися. Звідки слідує, що крива граничних витрат перетне криву середніх витрат в точці їх мінімуму.

Емпірично це означає:

Якщо $MC < ATC$, крива середніх витрат йде вниз: виробництво кожної нової одиниці продукції зменшує середні витрати.

Якщо $MC > ATC$, крива середніх витрат йде вгору: виробництво нової одиниці продукції збільшує середні витрати.

Якщо $MC = ATC$, $ATC = \min$.

Гранично-серединне правило діє і відносно середніх змінних витрат.

Приклад визначення постійних, змінних, загальних, середніх та граничних витрат виробництва

Витрати	Властивості	Приклад
Постійні (FC)	Витрати, які не залежать від обсягу виробництва	10000 грош.од.
Змінні (VC)	Витрати, які зростають у процесі нарощування обсягів виробництва	15000 грош.од.
Загальні (TC)	Сума постійних і змінних витрат $TC = FC + VC$	25000 грош.од.
Середні (ATC)	Витрати на виробництво одиниці продукції	$25000 / 5 = 5000$ грош.од.
Граничні (MC)	Приріст загальних витрат у виробництві кожної наступної одиниці продукції	5-й виріб – 25000 грош.од. 6-й виріб – 30000 грош.од. $MC = 5000$ грош.од.

Основною метою фірми як економічного агента є отримання максимального прибутку. У ході розв'язання проблеми максимізації прибутку необхідно визначити величину постійних, змінних витрат по кожному виробу товарного асортименту, визначити плановані прибутки кожної асортиментної одиниці. На їх основі обґрунтувати беззбитковий обсяг реалізації, поріг рентабельності, маржу надійності, запас фінансової міцності кожної асортиментної одиниці. Аналіз беззбитковості виробництва кожної асортиментної одиниці відображає щоразу статичну ситуацію за сталого рівня витрат та певного рівня прибутків.

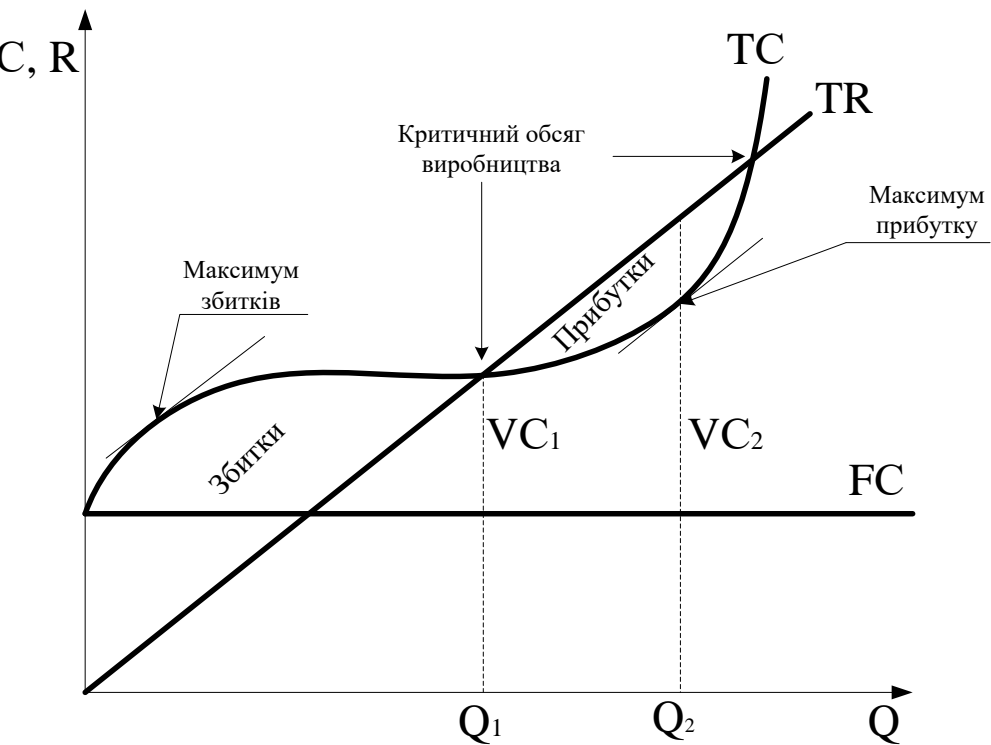


Рис. 8.8. Оптимальний обсяг та точки беззбитковості виробництва

На рис. 8.8 показаний обсяг виробництва фірми, що максимізує її прибуток, який знаходиться між обсягами беззбиткового (критичного) виробництва фірми (якщо сукупний дохід дорівнює сукупним витратам).

Щоб знайти максимум функції прибутку, потрібно взяти від неї похідну та прирівняти її до нуля. Сукупний прибуток (Pr) максимальний, якщо граничний прибуток (MPr) дорівнює нулю. Граничний прибуток є різницею граничного доходу (MR) і граничних витрат (MC):

$$\frac{dPr}{dQ} = \frac{d(TR - TC)}{dQ} = MR - MC = 0, \text{ або } MR = MC.$$

Правило рівності граничного доходу MR і граничних витрат MC є **правилом максимізації прибутку фірми** (*firm's profit maximization problem*) відповідно до якого продукцію варто виробляти, доки додатковий дохід від продажу одиниці продукції не зрівняється з додатковими витратами на її виготовлення. У цей момент прибуток фірми максимізується.

Для проведення емпіричного аналізу цін доцільно використовувати ряд формул.

Прибуток підприємства визначається за формулою:

$$Pr = TR - TC = P * Q - TC, \quad (3),$$

де Pr – прибуток підприємства;

TR – сукупний дохід підприємства (виручка від реалізації продукції);

P – ціна одиниці товару;

Q – кількість одиниць реалізованого товару;

TC – сукупні витрати виробництва товару.

Або **величина прибутку** може бути визначена за формулою:

$$Pr = TR - VC - FC \quad (4),$$

Виходячи з формул 3. і 4, **беззбитковий обсяг реалізації товару** визначатиметься в натуральному та вартісному вимірюванні.

Натуральне визначення безбиткового обсягу реалізації товару
здійснюватиметься за формулою:

$$Q_{\text{безбитк}} = \frac{FC}{P - AVC} \quad (5),$$

де $Q_{\text{б/збитк.}}$ – критичний обсяг реалізації продукції, од.;

P – ціна реалізації одиниці товару, грн.;

FC – постійні витрати, грн.;

AVC – питомі змінні витрати, грн.

Вартісне визначення точки безбитковості буде порогом рентабельності товару та визначатиметься за формулою:

$$TR_{\text{б/збитк}} = Q_{\text{б/збитк}} \times P_{\text{реаліз}} \quad (6),$$

де $TR_{\text{б/збитк}}$ – виручка від реалізації товару, грн;

Однак для отримання підприємством цільового прибутку необхідно сформулювати таку **ціну продажу товару, яка б забезпечувала бажаний прибуток**. Для цього використовують формулу:

$$P_{\text{прибуток}} = \frac{Pr+FC}{Q_{\text{прибуток}}} + AVC \times Q_{\text{прибуток}} \quad (7),$$

де $P_{\text{прибуток}}$ – сформована на основі цільового прибутку ціна одиниці товару, грн.;

Pr – цільовий прибуток підприємства, грн.;

$Q_{\text{прибуток}}$ – прибутковий обсяг реалізації товару, грн.;

FC – сукупні постійні витрати, грн.;

AVC – питомі змінні витрати, грн.

При цьому **обсяг виробництва при заданій величині прибутку** становитиме:

$$Q_{\text{прибуток}} = \frac{FC+Pr}{P-AVC} \quad (8),$$

Разом із тим, доцільно визначити вартісний **запас фінансової міцності** підприємства, який обчислюється за формулою:

$$ЗФМ = TR_{\text{прибуток}} - TR_{\text{б/збитк}} \quad (9),$$

де $TR_{\text{прибуток}}$ – виручка від реалізації прибуткового обсягу виробництва, грн.;

$TR_{\text{б/збитк}}$ – виручка від реалізації беззбиткового обсягу виробництва, грн.

Вартісному запасу фінансової міцності відповідає кількісна **маржа надійності (безпеки)**, яка визначається за формулою:

$$МН = Q_{\text{прибуток}} - Q_{\text{б/збитк}} \quad (10).$$

Два останні показники дозволяють визначити успішність роботи підприємства на ринку та як далеко підприємство знаходиться від точки беззбитковості у прибутковому інтервалі.

Задача 1. За результатами господарської діяльності підприємства виручка від реалізації продукції склала 386000 грн. При цьому змінні витрати становили 251000 грн., а постійні – 100000 грн. Планований прибуток підприємства склав 35000 грн. Ціна реалізації одиниці продукції – 386 гривень. Обсяг реалізації становить 1000 од. продукції. Середні змінні витрати складають 251 грн. Обчислити критичний обсяг реалізації, поріг рентабельності підприємства, запас його фінансової міцності та маржу безпеки (надійності).

Розв’язок

а) Беззбитковий обсяг реалізації товару склав (одиниць):

$$Q_{б/збитк} = \frac{100000}{386 - 251} = 740 \text{ од.}$$

б) Поріг рентабельності: $TR = 740 \times 386 = 285700$ грн.

в) Запас фінансової міцності: $ЗФМ = 386000 - 285700 = 100300$ грн.

г) Маржа надійності: $MH = 1000 - 740 = 260$ од.

Отже, для покриття витрат підприємства необхідно випустити 740 одиниць продукції. При цьому виручка від реалізації продукції складе 285700 грн.

Якщо підприємство планує збільшити постійні витрати на 10000 гривень (наприклад, збільшення орендної плати), то відповідно зміниться беззбитковий обсяг виробництва. Тому для покриття зміни постійних витрат беззбитковий обсяг реалізації товару становитиме:

$$Q_{\text{беззбитк}} = \frac{100000 + 10000}{386 - 251} = 815 \text{ од.}$$

При цьому підприємству необхідно додатково виготовити таку кількість виробів:

$$\text{Додатковий обсяг реалізації} = 815 - 740 = 75 \text{ од.}$$

Якщо підприємство планує отримати додатковий прибуток величиною 40000 грн., то новий обсяг реалізації продукції становитиме:

$$Q_{\text{приб40000}} = \frac{100000 + 40000}{386 - 251} = 1037 \text{ од.}$$

Або ж, якщо планується отримати 50000 грн. прибутку, то обсяг реалізації продукції повинен складе:

$$Q_{\text{приб50000}} = \frac{100000 + 50000}{386 - 251} = 1111 \text{ од.}$$

Емпірично *величину прибутку внаслідок зміни постійних і змінних витрат* визначає формула:

$$Pr = P \times Q - [(FC \pm \Delta FC) + Q \times (AVC \pm \Delta AVC)] \quad (11)$$

де: ΔFC – зміна постійних витрат, грош. од.;

ΔAVC – зміна питомих змінних витрат, грош. од.

У разі необхідності обчислення величину прибутку при скороченні постійних витрат на 8000 грн., а змінних на 5% при незмінному обсягу реалізації товару обчислимо спочатку величину зміни питомих змінних витрат:

$$251 \times (1 - 0,05) / 251 = 12,55 \text{ грн}$$

Відтак, величина прибутку за становитиме:

$$Pr = (386 * 1000) - [(100000 - 8000) + 1000 * (251 - 12,55)] = 55550 \text{ грн.}$$

Аналіз беззбитковості дозволяє здійснювати управління величиною прибутку змінюючи саму ціну товару. Так, величина заданого прибутку обчислюватиметься за формулою:

$$Pr = P_{\text{прибутк}} \times Q_{\text{прибутк}} - (FC + Q_{\text{прибутк}} \times AVC) \quad (12),$$

Якщо підприємство планує отримати прибуток величиною 45000 грн. від реалізації тих же 1000 виробів, то якою повинна бути ціна реалізації одиниці товару?

Підставимо відомі дані для визначення рівня ціни, який забезпечить прибуток величиною 45000 грн. при реалізації тих же 1000 виробів:

$$45000 = (1000 \times P) - (100000 + (1000 \times 251));$$

$$45000 = 1000 \times P - 351000$$

Зведемо дані:

$$1000 \cdot P = 396000$$

Тоді нова ціна складатиме:

$$P = 396000/1000 = 396 \text{ грн.}$$

При цьому величина питомого прибутку (на одиницю продукції) визначатиметься за формулою:

$$\Pi_{\text{од}} = P - AVC - AFC \quad (13),$$

$$AFC = \frac{FC}{Q} \quad (14).$$

А для покриття додаткових постійних витрат величиною, наприклад, 7500 грн. підприємству необхідно:

$$Q_{\text{додатк.}} = \frac{7500}{1000} = 7,5 \text{ од.}$$

При цьому питоми постійні витрати становлять: $AFC = \frac{100000}{1000} = 100$ грн. а питомий прибуток за таких умов складе: $Pr = 396 - 251 - 100 = 45$ грн.

Задача 2. Через збій у роботі комп'ютера фірма втратила необхідну інформацію про її витрати. Допоможіть фірмі відновити решту даних з наведеної таблиці:

Q	AFC	VC	ATC	MC	TC
0					
10			20		
20					
30				11	390
40		420			
50	2		14		

$$TC = FC + VC$$

$$AFC = FC/Q$$

$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

$$AVC = VC/Q$$

$$ATC = TC/Q$$

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	100	0	100	Не визначаються	Не визначаються	Не визначаються	Не визначаються
10	100	100	200	10	10	20	10
20	100	180	280	5	9	14	8
30	100	290	390	3,3	7,6	13	11
40	100	420	520	2,5	10,5	13	13
50	100	600	700	2	12	14	18

Динаміку оптимального розвитку виробника в довгостроковому періоді характеризує **крива шляху розвитку фірми** (*firm's expansion path*) – графік, який виходить з початку координат і проходить через усі точки рівноваги виробника за різних рівнів виробничих витрат (рис. 8.9). Форма кривої «шлях розвитку» залежить, по-перше, від форми ізоквант і, по-друге, від цін на ресурси (співвідношення між якими і визначає нахил ізокоств).

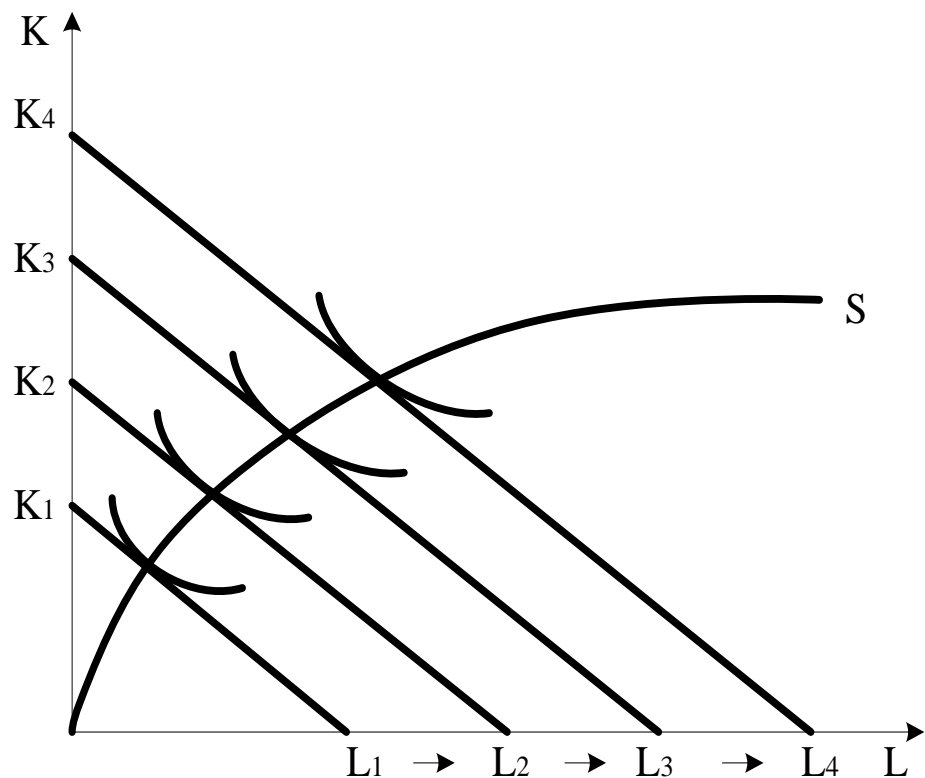


Рис. 8.9. Крива «шлях розвитку» фірми

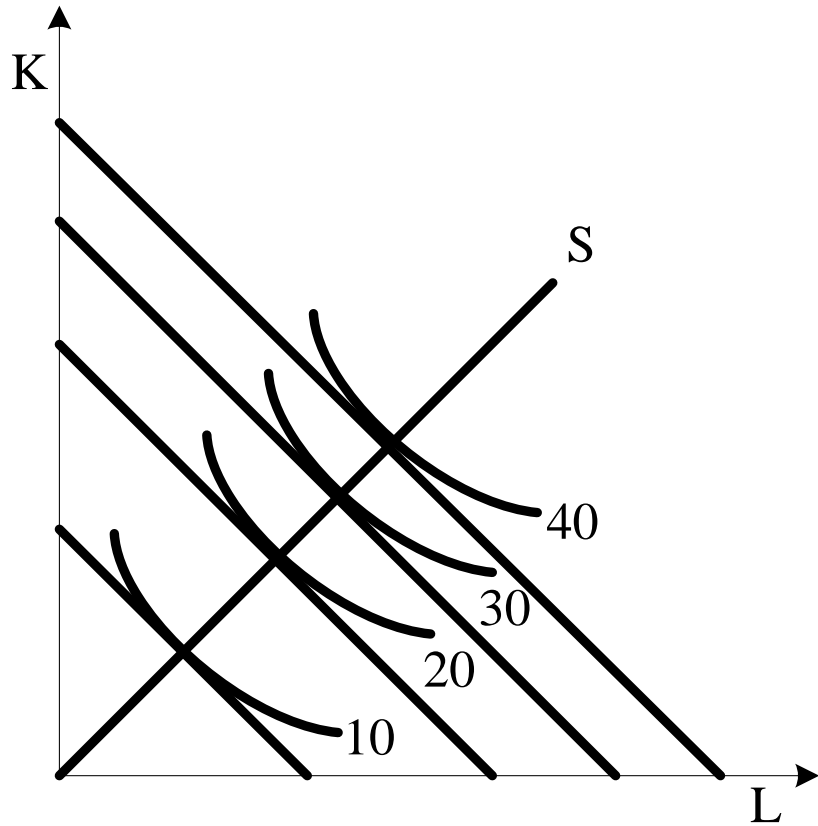


Рис. 8.10. Зростання економії від масштабу виробництва

Пропорційне зростання відстань між ізоквантами демонструє пропорційне зростання обсягів випуску продукції (рис. 8.10), тобто демонструє *сталу економію від масштабу* (*constant return to scale (CRTS)*)

Скорочення відстані між ізоквантами свідчить про зростання економії від масштабу (*increased return to scale (IRS)*), тобто збільшення випуску досягається внаслідок відносної економії ресурсів.

Збільшення відстані між відповідними ізоквантами свідчить про *спадну економію від масштабу* (*decreased return to scale (DRS)*).

Відтак, якщо витрати і виробництво однаково зростають в n разів, це характеризує сталу віддачу від масштабів виробництва. Якщо витрати на ресурси зростають в n разів, а виробництво продукції внаслідок цього зростає більше ніж в n разів, існує зростаюча віддача від масштабів виробництва. І, врешті, якщо виробництво зростає менше, ніж в n разів у порівнянні з витратами – спадну економію від масштабів виробництва.

Тип віддачі від масштабу характеризує виробнича функція Кобба–Дугласа.

У довготерміновому періоді, коли всі фактори змінні, фірма прагне збільшити обсяг виробництва внаслідок максимальних можливостей та обсягів їх використання. Ефект зростання масштабу виробництва може бути позитивним, незмінним або негативним, якщо обсяг виробництва зростає швидше, відповідно або повільніше, ніж витрати ресурсів.

За *теоремою Вікселя–Джонсона* еластичність від масштабу дорівнює сумі еластичностей випуску від використання ресурсів.

Тобто, якщо у виробничій функції Кобба–Дугласа $Q = AL^\alpha K^\beta$

$\alpha + \beta > 1$, то функція характеризує зростання економії від масштабів виробництва,

$\alpha + \beta = 1$ – сталу економію,

$\alpha + \beta < 1$ – спадну економію від масштабу.

На практиці на характер віддачі від масштабу виробництва впливають певні обсяги виробництва. На початковому етапі розвитку фірми зростає економія від масштабів виробництва, яка при збільшенні обсягів випуску продукції змінюється сталою, а згодом і спадною економією від масштабів виробництва.

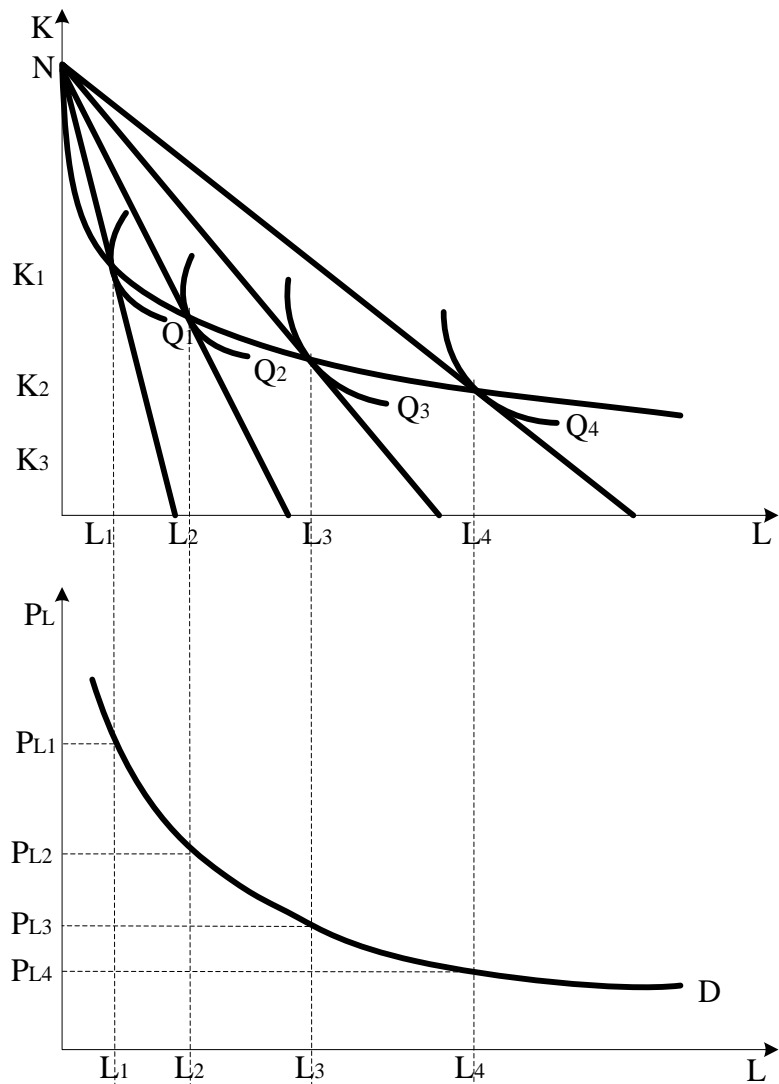
Зростання економії від масштабів виробництва відбувається внаслідок ряду факторів: особливостей технології виробництва, економії постійних витрат, спеціалізації та централізації постачання та збуту, економії на маркетингових операціях тощо.

Причиною спадної економії на масштабах є порушення оптимальних технологічних потужностей, асиметрія інформації, труднощі в управлінні великою компанією тощо.

У випадку зростання економії від масштабу фірмі необхідно нарощувати обсяги виробництва, оскільки це забезпечує відносну економію наявних ресурсів. За спадної економії від масштабу подальше нарощування обсягів виробництва недоцільне.

Мінімальна ефективність фірми (*minimum efficient scale*) передбачає повне використання потенціалу зростаючої економії від масштабів виробництва.

Саме тому мінімально ефективний (технологічно ефективний) обсяг виробництва фірми впливає на величину підприємств галузі в довготерміновому періоді. Наприклад, для сфери послуг – це малі підприємства, тоді як для чорної металургії – промислові гіганти.



Під час *планування довгострокової стратегії розвитку підприємства* аналіз ізоквант та ізокоств (рис. 8.11) дозволяє визначати не тільки економічну (оптимальний набір ресурсів), але й технологічну ефективність виробництва (мінімально ефективний розмір фірми в галузі), а також аналізувати вплив на рівновагу виробника зміни ціни одного з ресурсів.

Аналогічно до теорії поведінки споживача зміна обсягів виробництва під впливом зміни ціни ресурсу пояснюється ефектом заміщення (*substitution effect*) ресурсів і ефектом випуску (*output effect*), який пов'язаний зі зростанням реального бюджету виробника.

На відміну від лінії «ціна–споживання», на основі якої будується графік попиту на товар, графік пропозиції товару на базі графіка, побудувати неможливо, оскільки змінюється не ціна товару, а ціна ресурсу.

Проте на його основі можна побудувати графік попиту на ресурс (*resource demand*) (рис. 8.11).

Рис. 8.11. Вплив ціни на ресурс на рівновагу виробника

Задача 1. Фірма використовує у виробництві товару X два види ресурсів (працю L та капітал K). Величини граничних продуктів праці та капіталу наведені в таблиці. Фірма продає свою продукцію на досконало конкурентному ринку за ціною 1 грн за одиницю. Ресурси фірма купує також на конкурентних ринках. Ціна одиниці праці дорівнює 1 грн, а ціна одиниці капіталу – 3 грн.

Кількість одиниць праці, L , чол.	MP_L , од.	Кількість одиниць капіталу, K , од.	MP_K , од.
1	11	1	24
2	9	2	21
3	8	3	18
4	7	4	15
5	6	5	9
6	4	6	6
7	1	7	3

1. Визначте співвідношення праці та капіталу, яке забезпечує фірмі мінімальні витрати виробництва, якщо обсяг випуску продукту X – 80 одиниць. Чому дорівнює при цьому прибуток фірми?
2. Яке співвідношення праці та капіталу забезпечує фірмі максимальний прибуток?
3. Який обсяг продукції забезпечує фірмі максимальний прибуток?

Розв'язок

1. За умов використання лише двох ресурсів (праці та капіталу) мінімізація витрат відбувається, якщо:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$$

Фірма мінімізує витрати, якщо використовує

$$\frac{MP_L}{P_L} = 7/1 = 7 \text{ (4 одиниці праці)} \text{ і } \frac{MP_K}{P_K} = 21/3 = 7 \text{ (2 одиниці капіталу)};$$

$$\text{Сукупний дохід: } TR = P \cdot Q = 80 \cdot 1 = 80 \text{ грн};$$

$$\text{Сукупні витрати: } TC = 4 \cdot 1 + 2 \cdot 3 = 10 \text{ грн};$$

$$\text{Прибуток фірми: } P_r = 80 - 10 = 70 \text{ грн.}$$

2. Для максимізації прибутку недостатньо лише мінімізувати витрати. Умова максимального прибутку: $MR = MC$.

Ставка заробітної плати (ціна праці) має дорівнювати граничному продукту праці в грошовому вираженні бо: $P_L = MRP_L$. Ціна капіталу дорівнює його граничному продукту в грошовому вираженні або: $P_K = MRP_K$.

За даних умов: 7 одиниць капіталу та 7 одиниць праці.

$$3. Q = (11 + 9 + 8 + 7 + 6 + 4 + 1) + (24 + 21 + 18 + 15 + 9 + 6 + 3) = 142 \text{ (одиниці)};$$

$$\text{Сукупний дохід: } TR = P \cdot Q = 142 \cdot 1 = 142 \text{ грн};$$

$$\text{Сукупні витрати: } TC = 7 \cdot 1 + 7 \cdot 3 = 28 \text{ грн};$$

$$\text{Прибуток фірми: } P_r = TR - TC = 142 - 28 = 114 \text{ грн.}$$

Відповідь: 1. 70 грн. 2. $L = 7, K = 7$. 3. 114 грн.

Тема 9. Фірма на ринку недосконалої конкуренції

1. МОНОПОЛІЯ

Ринковою структурою, протилежною до досконалої конкуренції, є абсолютна монополія.

Монополія (від грец. monos – один, poleo – продаю) – це ситуація, коли на ринку існує тільки один продавець, у якого немає конкурентів.

Характерними ознаками монополії є:

- реальна ринкова структура;
- одне підприємство на ринку;
- пропонує унікальний товар, який немає близьких замінників;
- повний контроль над ціною;
- вхід в галузь блокований, законодавчі, технологічні, фінансові ін. перешкоди входу;

Якщо конкурентна галузь не регулюється державою, то рано чи пізно в ній виявляється фірма-лідер (завдяки кращим технологіям чи здібностям управлінців), яка починає успішно розвиватись і витіснити з ринку конкурентів. Парадокс конкуренції полягає в тому, що конкуренція сама зумовлює монополізацію ринку, виникнення підприємств-монополістів може бути закономірним етапом еволюції ринкових відносин. Приклади – місцеві підприємства комунального господарства, Укрзалізниця.

Види монополій:

- 1. Природна монополія (*natural monopoly*)** виникає внаслідок об'єктивних (природних) причин. Наприклад, через природно-географічні умови Бразилія є монополістом у виробництві кави, а Південно Африканська Республіка – у видобутку алмазів. До природних монополій відносять також галузі виробництва, у яких мінімально ефективний розмір підприємства настільки великий, що існуючого попиту вистачає на ефективне існування тільки одного підприємства. Іноді ці монополії називають технологічними: енергозабезпечення, газопостачання, трубопровідний транспорт, залізниця, метро тощо. Технологічні монополії нерідко виникають внаслідок розвитку технологій, які суттєво підвищують продуктивність праці.
- 2. Адміністративна монополія (*administrative monopoly*)** виникає внаслідок надання державою окремим фірмам виняткового права на певний вид діяльності чи виробництво певних товарів. Це стосується передусім виробництва стратегічних або небезпечних для суспільства товарів і послуг: виробництво зброї, наркотичних медикаментів, документів суворої державної звітності тощо.

3. Піонерна монополія (від лат. *pioneer* – перший) (*pioneer monopoly*) – виникає внаслідок появи на ринку нового товару, якому немає близьких замінників та захисту від входження на ринок відповідними патентами або ліцензіями. (Наприклад, патент, який захищає виробництво нового товару, видається зазвичай на 15–20 років.) Нерідко захищену від входження в галузь правовими бар'єрам монополію називають закритою (*closed monopoly*).

4. Економічна монополія (*economic monopoly*) виникає на основі закономірного господарського розвитку, коли фірма-лідер завдяки успішному розвитку підприємства зуміла завоювати монополієне становище на ринку.

5. Штучна монополія (*artificial monopoly*) виникає на основі цілеспрямованої змови підприємств із метою уникнення конкуренції та контролю над ринком.

Штучні монополії є найбільш поширеними, вони охоплюють усі сфери економічного життя: виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів. Монопольні об'єднання відрізняються метою та умовами створення. Найпоширенішими серед них є картелі, синдикати, трести і концерни.

Картель (*cartel*) – це об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, але домовляються про частку кожного в загальному обсягу виробництва, ціну, ринки збуту.

Синдикат (*syndicate*) – це об'єднання кількох підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на виготовлений продукт, а отже, зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. У синдикатах збут товарів здійснює загальна збутова контора.

Трест (*trust*) – об'єднання кількох підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу і комерційну самостійність, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, які надають їм право управління та привласнення частини прибутку.

Концерн (*concern*) – об'єднання великої кількості підприємств кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль над іншими учасниками об'єднання.

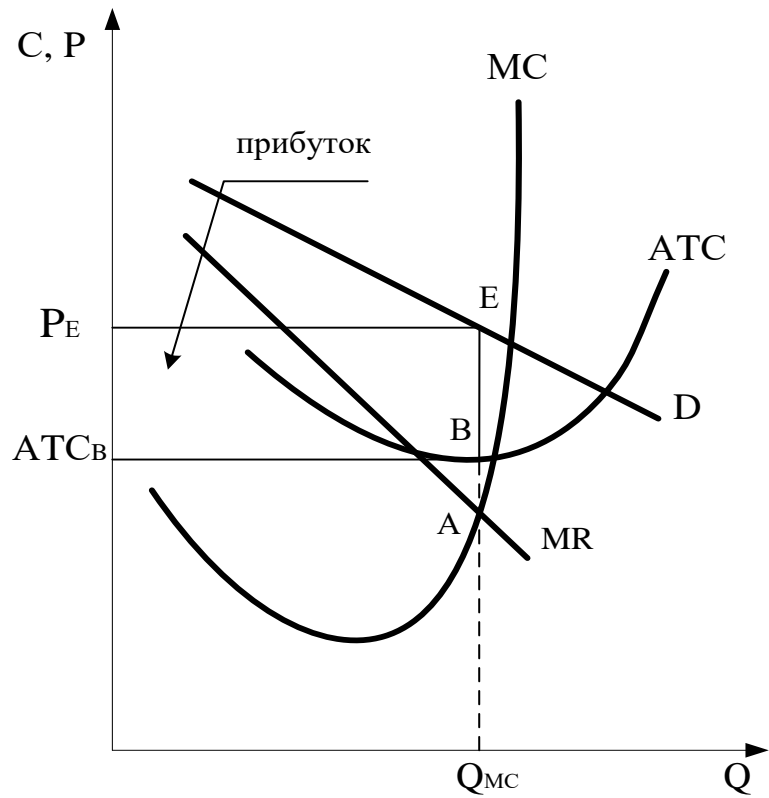


Рис. 9.1. Монополіст максимізує свій прибуток

P_E — ціна монополіста; Q_E — обсяг виробництва, який дозволяє монополісту отримати максимальний прибуток; MC — граничні витрати; D — попит на продукцію монополії; AC — середні загальні витрати; MR — граничний дохід. Чотирикутник відображає прибуток монополіста.

Монополіст максимізує свій прибуток за умови:

$MC = MR$ (рис. 9.1). Перетин кривих граничного доходу та граничних витрат на графіку показує, що подальше розширення обсягу виробництва принаймні на одиницю зумовить перевищення додаткових витрат над додатковим доходом. А скорочення обсягу виробництва хоча б на одиницю зумовить втрату доходу монополіста, який би він міг отримати від продажу кожної наступної одиниці.

Тому, на відміну від досконалої конкуренції, де ціна дорівнює граничному доходу, ціна монополіста більша за величину граничного доходу. Оскільки продаж кожної наступної одиниці зумовлює зниження ціни, то для збереження її високого рівня монополіст створюватиме штучний дефіцит, який дозволить зберігати вищу ціну за рівень граничних витрат. Реальним кроком монополіста для збереження високої ціни є цінова дискримінація.

Відтак, **соціальна ціна монополії** — міра втрат від зменшення пропозиції товару в умовах максимізації прибутку.

На графіку також видно, що лінія граничного доходу MR лежить вдвічі нижче лінії сукупного попиту D, а тангенс кута нахилу графіку граничного доходу до осі цін також вдвічі більший тангенса кута нахилу графіку попиту.

Співвідношення ціни та граничного доходу монополії залежить від еластичності попиту:

$$MR = P \times \left(1 - \frac{1}{|E|}\right),$$

де MR – граничний дохід монополіста; P – монопольна ціна; E – коефіцієнт еластичності попиту за ціною P.

Щоб уникати подібних втрат, монополія часто вдається до *цінової дискримінації* (*price discrimination*), тобто продажу однакової продукції різним покупцям за різними цінами.

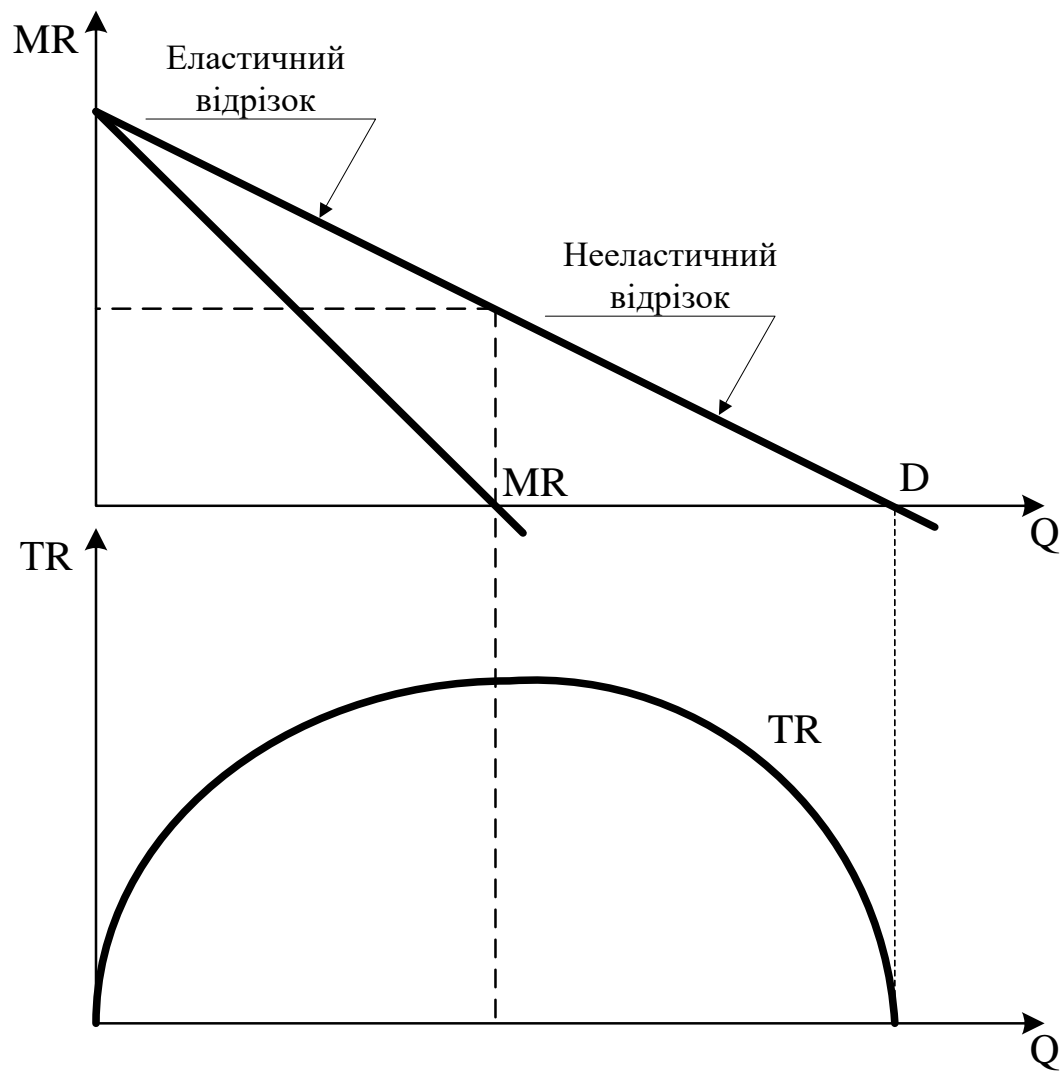
Розрізняють *декілька видів цінової дискримінації*:

Цінова дискримінація першого рівня (*first-degree price discrimination*) є абсолютною ціновою дискримінацією (*perfect price discrimination*), за якої кожна одиниця товару продається споживачу за ціною його попиту. У цьому разі монополія продасть такий самий обсяг продукції, як і за умов досконалої конкуренції, але за вищими цінами.

Цінова дискримінація другого рівня (*second-degree price discrimination* (*block pricing*)) є продажем різних партій монопольного товару за різними цінами. Мова в цьому випадку йде про оптову торгівлю.

Цінова дискримінація третього рівня (*third-degree price discrimination* (*market segmentation*)) є продажем товару за різними цінами на різних сегментах ринку (для різних груп покупців).

Усі види цінової дискримінації збільшують дохід монополіста, проте існують закони, які обмежують чи повністю забороняють деякі види цінової дискримінації. Так, у США прийнятий у 1936 році закон Робінсона–Петмена, забороняє знижувати ціну, якщо явно відсутні докази зниження виробничих витрат та конкуренції.



З останньої формули можна дійти висновку, що монополія ніколи не вироблятиме на нееластичному відрізку графіку попиту, оскільки це зумовить від'ємний граничний дохід монополії і загальний дохід почне зменшуватися (рис. 9.2). Максимум монопольної виручки досягається в момент одичної еластичності попиту ($E = 1$), граничний дохід при цьому дорівнює нулю ($MR = 0$).

Рис. 9.2. Попит, граничний і сукупний доходи монополії

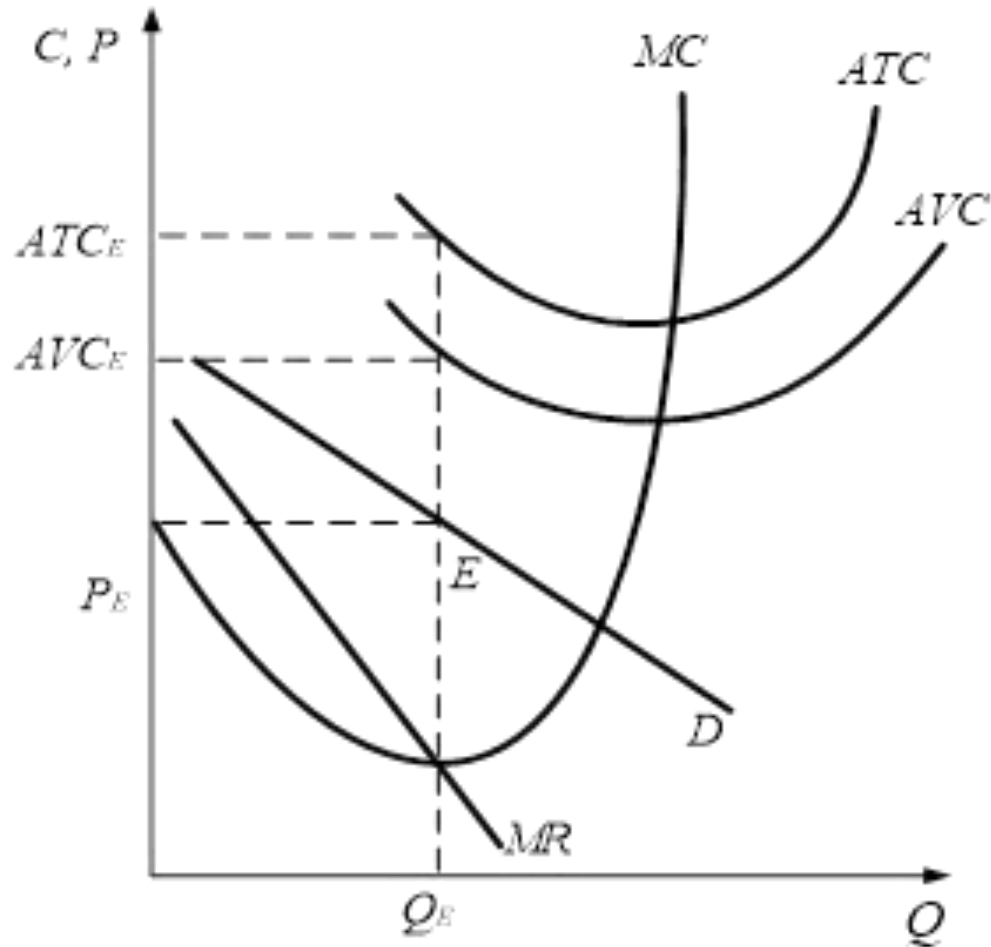


Рис. 9.3. Умова закриття монополії

Монопольна влада зовсім не гарантує монополії прибутку. Попит на монопольну продукцію може бути недостатнім для відшкодування сукупних витрат і монополія не отримуватиме прибутку (рис. 9.3). Як і за умов досконалої конкуренції, монополія повинна закритися, якщо ціна оптимального обсягу виробництва менша за середні змінні витрати ($P < AVC$).

Якщо ж монополія отримує економічний прибуток, то вона буде його отримувати і в довготерміновому періоді, оскільки захищена від конкуренції іншими фірмами вхідними бар'єрами.

Оскільки монополія сама встановлює ціну на свій товар і ціна максимізації прибутку є єдиною, то вважають, що графіка пропозиції монополії не існує.

Задача 1. Фірма «Блискавка» монополізувала виробництво дитячих велосипедів. Позиції фірми такі:

$$TR = 1000Q - 10Q^2,$$
$$TC = 100Q + 5Q^2,$$

де Q – обсяг випуску;

P – ціна одиниці товару.

Скільки дитячих велосипедів буде продано і за якою ціною, якщо:

- 1) фірма функціонує як монополія;
- 2) галузь (фірма) функціонує в умовах досконалої конкуренції?

Розв'язок

1. Монополія максимізує прибуток за такої кількості виробництва продукції, за якої граничний дохід дорівнює граничним витратам $MR = MC$.

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = 1000 - 20Q$$

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = 100 - 10Q$$

Відповідно:

$$1000 - 20Q = 100 + 10Q; 30Q = 900; Q = 30 \text{ од.}$$

Оскільки $TR = P \times Q$, то $1000Q - 10Q^2 = P \times Q$; і функція попиту матиме вигляд: $P = 1000 - 10Q$.

$$P = 1000 - 300 = 700 \text{ (грн).}$$

2. Крива пропозиції галузі така ж, як і крива граничних витрат монополії. Тоді пропозиція може бути представлена функцією $P = 100 + 10Q$, а функція попиту $P = 1000 - 10Q$.

Рівновага на конкурентному ринку:

$$100 + 10Q = 1000 - 10Q,$$

$$Q = 45 \text{ (одиниць); } P = 1000 - 10 \cdot 45 = 550 \text{ (грн).}$$

Відповідь: 1. $Q = 30$; $P = 700$. 2. $Q = 45$; $P = 550$.

Задача 2. У місті N проживає 1 млн жителів. Міська влада планує побудувати в місті метрополітен. Спорудження тунелів і станцій, а також інші види постійних витрат оцінюються в 2,92 млрд. грн. на один рік (у році 365 днів). Змінні витрати на одне перевезення одного пасажира незмінні і дорівнюють у середньому 1 грн за 1 поїздку. Кожен житель міста в середньому здійснює дві поїздки на день.

1. Якщо міська влада встановить мінімальну ціну за проїзд, яка забезпечить лише покриття витрат (збитків), то якою буде ціна поїздки в метрополітені?
2. Якби в місті було побудовано два метрополітени, кожен з яких обслуговував би половину жителів, то скільки б коштувала одна поїздка в кожному метрополітені?

Розв'язок

1-варіант.

Середні постійні витрати при перевезенні 1 млн жителів 2 рази на день впродовж 365 днів (тобто для 730 млн поїздок) дорівнюють:

$$AFC = 2920 : 730 = 4 \text{ грн.}$$

Середні сукупні витрати дорівнюють:

$$ATC = 4 + 1 = 5 \text{ грн.}$$

Доцільно встановити ціну на рівні 5 грн за поїздку.

2-варіант.

Середні постійні витрати при перевезенні 0,5 млн жителів 2 рази на день впродовж 365 днів (для 365 млн. поїздок) складуть:

$$AFC = 2920 : 365 = 8 \text{ грн.}$$

Середні сукупні витрати дорівнюють:

$$ATC = 8 + 1 = 9.$$

Доцільно встановити ціну на рівні 9 грн за поїздку.

Цей приклад ілюструє ситуацію природної монополії.

Відповідь: 1) 5 грн; 2) 9 грн.

2. МОНОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ

Досконала конкуренція та монополія – протилежні ринкові структури. Між цими двома полюсами знаходяться моделі *недосконалої конкуренції*, найпоширенішими з яких є монополістична конкуренція та олігополія.

Монополістична конкуренція (*monopolistic competition*) – це ринкова структура в якій:

- діє велика кількість продавців та покупців, що практично унеможлиблює таємні угоди або спільні стратегії;
- продаються *диференційовані блага* (*differentiated product*), тобто, кожен продавець продає певний товар, який відрізняється від товарів-аналогів конкурентів;
- кожен товар має *багато близьких товарів-замінників*, тому вплив на ціну кожного продавця є несуттєвим;
- вхід і вихід на ринок вільний, але не такий легкий, як в умовах досконалої конкуренції (перешкодами входу на ринок є, наприклад, рекламні витрати для інформування покупців про особливості товару).

Монополістична конкуренція досить поширена в умовах реального ринку. Ця модель характеризує передусім галузі мінімально ефективних підприємств. Це – легка, харчова промисловість, сфера послуг та дозвілля, продовольчі магазини, ресторани, підприємства роздрібної торгівлі тощо.

Ознаки монополістичної конкуренції показують, що ця модель більш близька до досконалої конкуренції, ніж до монополії, з тією різницею, що випуск диференційованого продукту дає монополістичному конкуренту незначний контроль над ціною та можливість використання реклами як нецінового методу конкуренції. Графік попиту на продукцію монополістичного конкурента менш еластичний, ніж графік попиту в умовах досконалої конкуренції, але більш еластичний, ніж графік попиту монополіста.

КОРОТКОТРИВАЛА РІВНОВАГА В УМОВАХ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

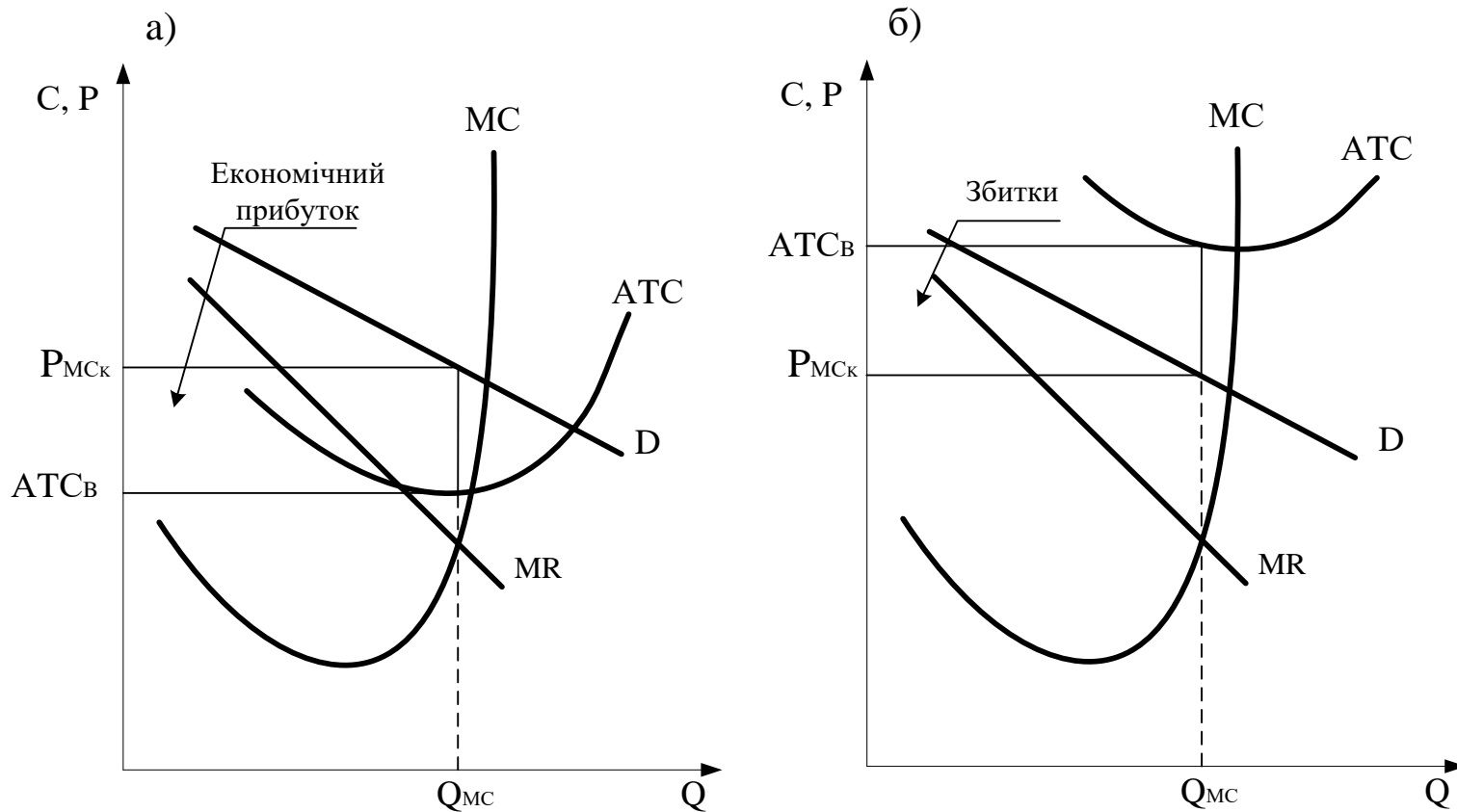


Рис. 9.4. Моделі короткотривалої рівноваги монополістичного конкурента. а) фірма отримує економічний прибуток, б) фірма несе збитки.

У короткотривалому періоді монополістичний конкурент прагне максимізувати прибуток за умови рівності граничного доходу і граничних витрат $MR = MC$ (рис. 9.4). Ціна продажу є максимальною серед тих, за яку можна продати оптимальний обсяг виробництва (максимальна ціна попиту).

Для отримання фірмою економічного прибутку необхідно, щоб за умов випуску оптимального обсягу виробництва ціна попиту була більшою за середні сукупні витрати ($P_{mc} > ATC$);

Умовою закриття фірми є перевищення середніх змінних витрат над ціною продукції ($P_{mc} < AVC$).

Як і монополія, монополістичний конкурент не має графіка пропозиції.

В умовах монополістичної конкуренції фірми виробляють менший обсяг продукції, ніж найбільш ефективний з погляду оптимізації розподілу ресурсів (*min ATC*). На рівні оптимального обсягу виробництва ціна рівноваги перевищує граничні витрати ($P > MC$). Якби фірма збільшила обсяг виробництва, вона знизила середні витрати, але монополістичному конкуренту не вигідно виробляти більше продукції, оскільки їй доведеться продавати за нижчою ціною. Тому монополістичні конкуренти функціонують, не досягаючи оптимальної потужності технології виробництва. У них завжди є надлишкові потужності.

Надлишкові виробничі потужності (*excess capacity*) – негативний наслідок монополістичної конкуренції для суспільства, які є різницею між обсягом випуску за мінімуму середніх витрат і обсягом випуску, який забезпечує максимум прибутку. Що більша ця різниця, тим більшу недовантаженість мають виробничі потужності.

Наявні недовантаженості потужностей підприємств компенсують споживачі, сплачуючи ціну, яка перевищує конкурентний рівень ($P = MC$).

Водночас надлишкові потужності є своєрідною платою за диференціацію продукту. Остання завдяки різноманітності товарів забезпечує краще задоволення потреб споживачів.

Для зменшення неефективності виробництва монополістичний конкурент прагне збільшити споживчий попит на власний товар використовуючи нецінові методи, як поліпшення якості продукції, до- та післяпродажний сервіс та передусім *рекламу*.

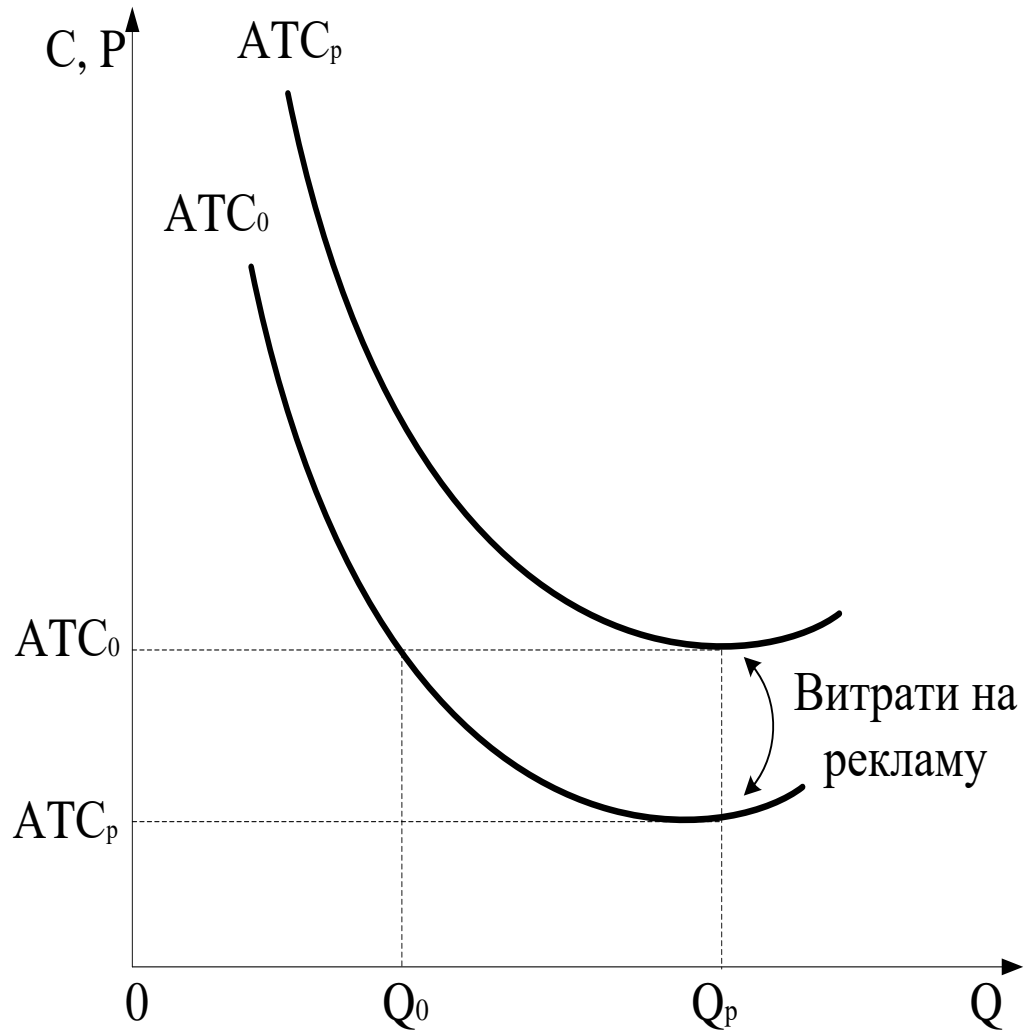


Рис. 9.5. Вплив рекламних витрат на діяльність фірми в умовах монополістичної конкуренції

Витрати на рекламу, які зазвичай відносять до постійних витрат, збільшуючи середні сукупні витрати (графік середніх витрат ATC_0 на рисунку 9.5 зміщується в положення ATC_p).

Водночас, збільшення обсягів продажу фірми (обсяг Q_p на рис. 5) дозволяє їй використати потенціал «надлишку виробничих потужностей» і навіть зменшити фактичні середні витрати виробництва внаслідок наближення до мінімуму середніх витрат ($ATC_2 < ATC_1$).

Рис. 5 показує, що ефективність рекламної кампанії фірми залежить не тільки від збільшення обсягів продажу продукції, але й від можливостей скорочення середніх витрат. Що більший «надлишок виробничих потужностей» має технологія виробництва фірми, тим більш ефективною має бути реклама.

Отже, на відміну від конкурентної фірми чи монополії, **фірма-монополістичний конкурент для максимізації власного прибутку повинна враховувати:** обсяг випуску продукції, її ціну, резерви вдосконалення продукту та витрати збуту.

ДОВГОТРИВАЛА РІВНОВАГА В УМОВАХ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Якщо в короткому періоді фірми ринку монополістичної конкуренції мають достатньо високі прибутки, а наявність економічного прибутку означає, що віддача від капіталу в цій галузі вища, ніж в інших та водночас бар'єри для входу на ринок монополістичної конкуренції незначні, то в довготривалому періоді це привабить до галузі більшу кількість фірм. Внаслідок цього попит на продукцію окремої фірми буде зменшуватися доки економічний прибуток не стане дорівнювати нулю (фірма отримуватиме тільки нормальний прибуток). Після цього прихід нових фірм припиниться, оскільки віддача від капіталу в цій галузі буде такою самою, як і в інших.

ДОВГОТЕРМІНОВА РІВНОВАГА В УМОВАХ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

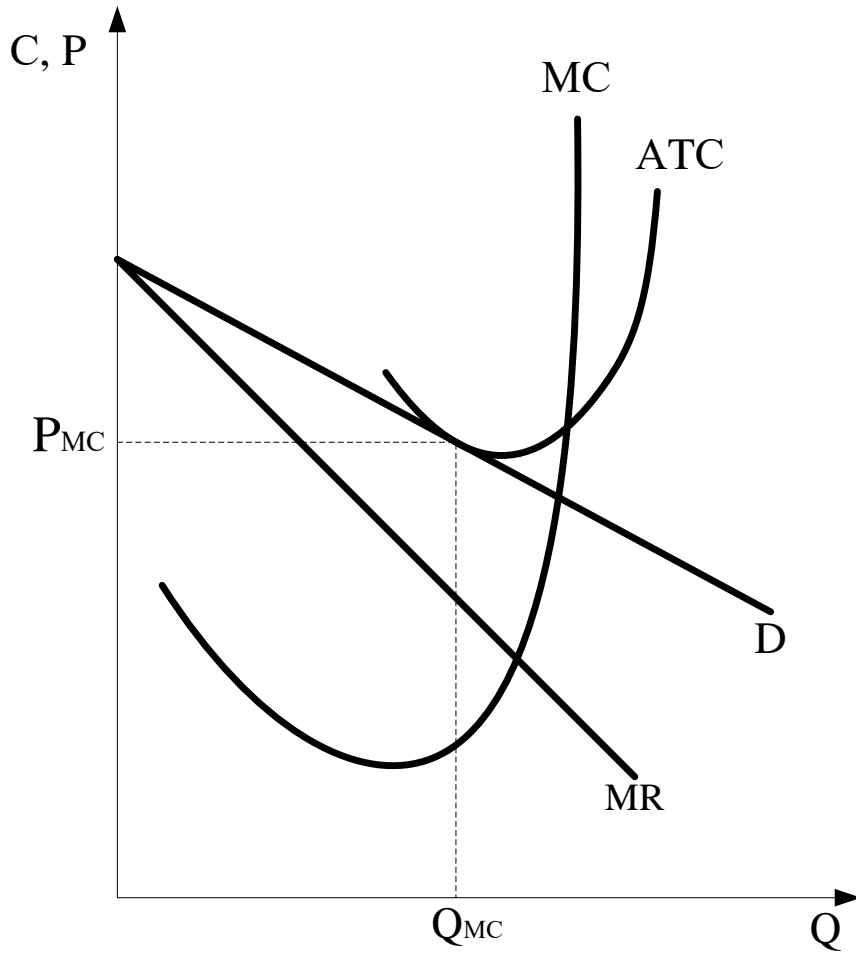


Рис. 9.6. Монополістична конкуренція (довготерміновий період)

Рисунок 9.6 ілюструє таку ситуацію: за умов оптимального обсягу виробництва графік попиту фірми в умовах монополістичної конкуренції є дотичним до кривої середніх сукупних витрат. Це означає, що в довготерміновому періоді фірма-монополістичний конкурент так і не досягає найбільш ефективного обсягу використання ресурсів (мінімуму середніх витрат).

В умовах довготермінової рівноваги монополістично конкурентна галузь виробляє менший обсяг продукції, ніж за умови досконалої конкуренції, а середні сукупні витрати окремих фірм і ціна продукції, як правило, вищі.

Неефективність використання ресурсів та більш високі ціни на продукцію в умовах монополістичної конкуренції компенсуються тією вигодою споживачів від *розширення можливостей споживчого вибору*.

Задача 3. Середні витрати фірми, що працює в умовах монополістичної конкуренції, при виробництві 100 одиниць продукції становлять 100 грн, 101 одиниці – 101 грн, 102 одиниць – 102 грн. У даний момент фірма максимізує свій прибуток, виробляючи при цьому 101 одиницю продукції. До фірми звернувся покупець, який готовий заплатити їй 200 грн за виробництво тільки однієї додаткової 102-ї одиниці. Якщо виробництво і продаж цієї одиниці ніяк не вплине на інші продажі фірми, то чи варто фірмі прийняти цю пропозицію?

Розв'язок

Щоб відповісти на запитання, чи варто виробляти додаткову 102-гу одиницю продукції, необхідно порівняти додаткові вигоди від її виробництва (граничний дохід MR_{102}) з додатковими витратами на її виробництво (граничні витрати MC_{102}).

За умовою $MR_{102} = 200$ грн.

Граничні витрати визначимо через приріст загальних витрат, зумовлений виробництвом 102 одиниці продукції.

$$MC_{102} = TC_{102} - TC_{101} = 102 \times AC_{102} - 101 \times AC_{101} = 102 \times 102 - 101 \times 101 = 10404 - 10201 = 203 \text{ грн.}$$

MR_{102} (200 грн) < MC_{102} (203 грн) – отже, пропозицію необхідно відхилити.

Відповідь: $MR_{102} < MC_{102}$, виготовляти 102 одиницю не варто.

1. ОЛІГОПОЛІЯ

Олігополія (від грец. *oligos* – декілька, *poleo* – продаю) – це ринкова структура, за якої на ринку функціонують лише кілька взаємозалежних фірм. Характерними рисами олігополії є:

- 1) невелика кількість виробників (до 10), що зумовлює загальну взаємозалежність, тобто неможливість здійснювати власну політику без впливу на неї конкурентів;
- 2) кожна фірма має суттєву ринкову владу, впливає на процес ціноутворення, але повинна враховувати реакцію конкурентів;
- 3) вироблений товар як однорідний (алюміній, сталь, нафта), так і диференційований (літаки, автомобілі, мобільний зв'язок, пиво);

Існують достатньо високі бар'єри для входження в галузь (пов'язані передусім з необхідністю великих капітальних та рекламних витрат).

Головною причиною існування олігополій є **ефект масштабу**. Олігополія характерна для галузей великих мінімально ефективних розмірів підприємств. Це – важка і видобувна промисловість, металургія, літако- й автомобілебудування, транспортні перевезення тощо.

Структура олігополії формується внаслідок злиття (поглинання) невеликих фірм у більш крупні для збільшення контролю над ринком і ціною продукції.

Ламаний графік попиту

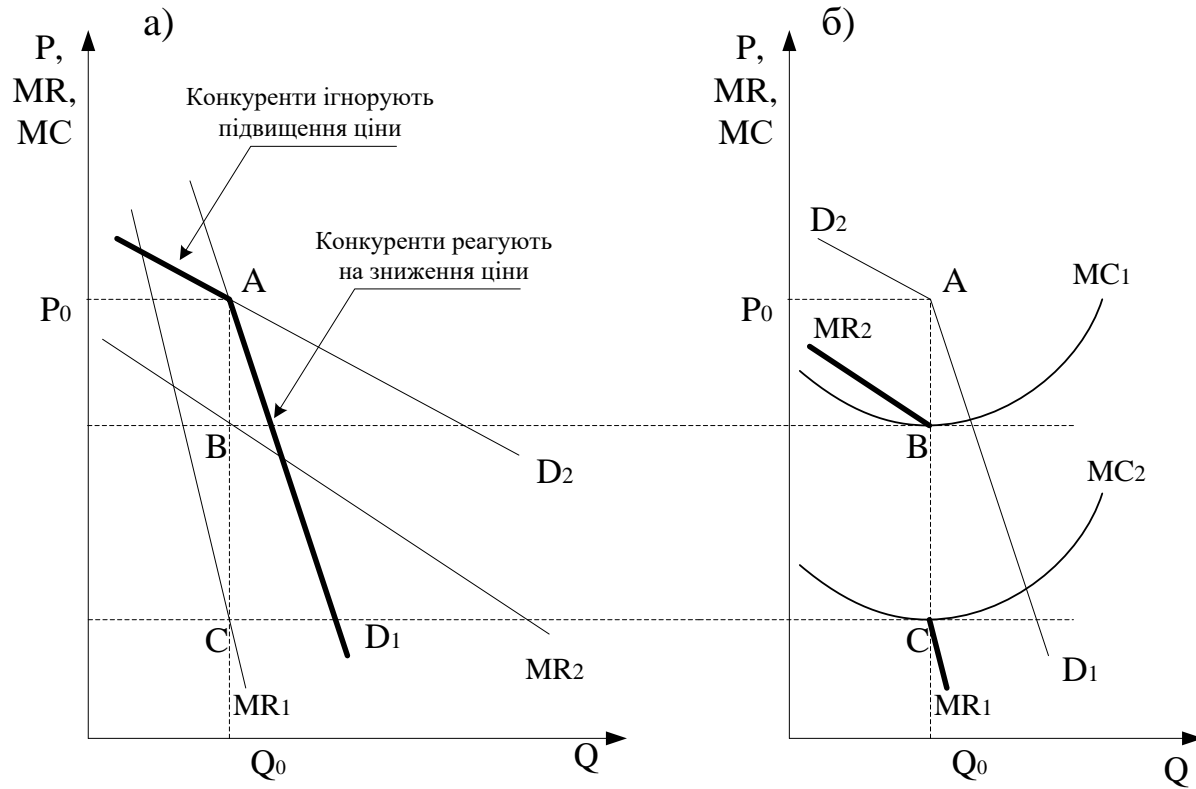


Рис. 9.7. Ламана крива попиту в умовах олігополії

Внаслідок цього величина попиту на товар фірми А почне скорочуватися. Якщо ж фірма А знизить ціни на свою продукцію, то фірмам В і С для збереження своїх споживачів також почнуть знижувати ціни. Відтак, величина попиту на товар фірми А збільшуватиметься несуттєво, тільки внаслідок ефекту доходу. Через різну реакцію конкурентів на зміну ціни графік попиту на продукцію фірми А буде ламаним, більш еластичним у разі підвищення ціни (відрізок D_1) і менш еластичним у разі зниження (відрізок D_2) (рис. 9.7, а)).

Ламана форма графіка попиту монополіста пояснює *негнучкість цін (inflexible prices)* за умов олігополії. У графіку граничного доходу олігополіста, що відповідає ламаному графіку попиту, утворюється розрив (рис. 9.7, б)). Тому незначні зміни у витратах не викликають зміни оптимального обсягу виробництва ($MR = MC$) та ціни олігополії.

Поведінка фірм в умовах олігополії формується в умовах спільної взаємозалежності та необхідності врахування реакції конкурентів на зміну ціни чи обсягу виробництва. Водночас фірма повинна сама реагувати на зміну поведінки конкурентів та передбачати подальші дії конкурентів у відповідь на власні дії.

В цих умовах попит на продукцію олігополіста залежить не тільки від бажань та можливостей покупців, але й від поведінки конкурентів. Наприклад, у галузі існує три фірми А, В і С. Розглядаємо формування попиту на продукцію фірми А.

Нехай ціна на продукцію фірми А становить P_0 (рис. 9.7, а)). Якщо фірма А збільшить ціну на товар, то фірми В і С будуть ігнорувати це підвищення, оскільки споживачі почнуть заміщувати товар фірми А відносно більш дешевими товарами фірм В і С.

Модель «*ламаної кривої попиту*» (*kinked demand curve*) пояснює лише негнучкість цін на ринку олігополії в умовах, коли змова між учасниками відсутня і не дозволяє визначити початковий рівень ціни та випуску олігополіста. На практиці ціноутворення на олігополістичному ринку відбувається шляхом цінового пристосування до цін фірми-лідера галузі або за принципом «витрати плюс».

У разі *ціноутворення шляхом слідування за лідером* (*price leadership*) домінуюча фірма визначає попит на свою продукцію (*залишковий попит* (*residual demand*)) як різницю між сукупним ринковим попитом і обсягом пропозиції конкурентного оточення, яка задовольняє частину цього попиту.

Фірма-лідер встановлює обсяг виробництва і ціну за правилом: $MR = MC$ (фактично вважаючи себе монополістом), аутсайдери приймають цю ціну і визначають власний обсяг випуску відповідно до графіка граничних витрат (поводяться як фірми в умовах досконалої конкуренції). Фірма-лідер ураховує реакцію фірм-аутсайдерів на встановлену ціну та відповідно коригує величину власного попиту.

У разі ціноутворення за *принципом «витрати плюс»* (*cost-plus pricing approach*) до середньої величини змінних витрат додається певний відсоток, який включає середні постійні витрати та нормальний прибуток. Під час планування середніх витрат обов'язково передбачається неповне завантаження виробничих потужностей (на рівні 75–80%), щоб мати можливість компенсувати перепади кон'юнктури. Рівень нормального прибутку, як правило, формується власниками фірми відповідно до середньогалузевої рентабельності та альтернативних можливостей використання капіталу. При цьому також враховується еластичність попиту на товар: що вища еластичність, тим меншим буде відсоток надбавки до середніх витрат.

Дуополія – ринкова структура, в якій два продавці, захищені від появи додаткових конкурентів виробництвом стандартизованого товару, який не має близьких замінників.

Модель дуополії Курно демонструє поведінку двох виробників, які розпочинають самостійно, незалежно один від одного і одночасно виробництво однорідного товару. Лише їм відома крива ринкового попиту. Кожне підприємство припускає випуск конкурента постійним.

Ціна на товар залежить від сумарного обсягу виробництва обох фірм, що мають однакову владу і випускають однорідну продукцію за відомою їм лінійною функцією ринкового попиту:

$$P = a - b(q_1 + q_2),$$

де q_1 і q_2 – обсяги випуску фірми 1 і фірми 2 відповідно;

a і b – коефіцієнти оберненої функції попиту.

Граничні витрати c приймаються постійними й однаковими для обох фірм, що є спрощенням, яке в даному випадку не впливає на висновки аналізу.

З моделі Курно можна зробити **два важливі висновки**:

1). Фірмам більш вигідно досягти угоди, за якою вони встановлюють монопольну ціну і обслуговують кожна по половині попиту споживачів, ніж встановлювати ціну на рівні граничних витрат у разі некооперативної поведінки.

2). У несиметричному випадку, коли одна з фірм має нижчі граничні витрати (наприклад, при використанні кращої технології виробництва), вона може встановлювати ціну, нижчу за граничні витрати конкурента і контролювати весь ринковий попит.

Теорія ігор пояснює вибір кращої стратегії поведінки підприємств. «**Дилема двох ув'язнених**» – класичний приклад застосування теорії ігор в аналізі олігополістичного ціноутворення, яке може зумовити цінову війну.

У реальній економіці між олігополістами досить часто відбуваються цінові війни, коли фірма, що вважає себе лідером, намагається збільшити свою частку на ринку шляхом зниження ціни. Війна цін триває доти, доки ціна не знизиться до рівня середніх витрат $P = AC = MC$, тобто в ціновій війні перемагає фірма з більш ефективною технологією виробництва. Іноколи заради витіснення конкурентів з ринку на певний час можуть установлюватися навіть демпінгові ціни ($P < MC$), але в більшості випадків це заборонено законодавством про добросовісну конкуренцію.

Цінові війни вигідні для споживачів, але згубні для олігополістів, тому швидко завершуються завдяки домовленостям між виробниками. Наприклад, під час цінових війн між американськими і японськими виробниками автомобілів у другій половині ХХ століття американським компаніям довелося придбати частину акцій японських виробників і через систему участі в управлінні компаніями зупинити не вигідні цінові війни.

Ситуацію, у якій знаходиться фірма в умовах олігополії, можна порівняти з грою в шахи, коли шахісту необхідно далеко наперед передбачити свою стратегію залежно від можливих відповідей опонента. Не дивно, що для аналізу олігополістичної поведінки використовується арсенал теорії ігор.

Теорія ігор (game theory) – це теоретичний напрям в економічній науці, який досліджує математичними методами поведінку учасників у ситуаціях, пов'язаних з ухваленням рішень. Предметом цієї теорії є ігрові ситуації за заздалегідь встановленими правилами (типу гри в шахи чи нарди). У ході гри можливі різні сумісні дії – коаліції гравців, конфлікти тощо. Стратегія гравців визначається цільовою функцією, яка показує виграш або програш учасника.

Задача 4. Для того щоб дізнатися, як люди поведуть себе в ігровій ситуації, економісти та соціологи інколи проводять експерименти, в яких суб'єкти грають в ігри на гроші. Одна з таких ігор – добровільна гра в суспільні блага (*voluntary public goods game*). Ця гра обирається для того, щоб показати ситуацію, у якій індивіди можуть чинять дії, які мають для них певне значення, але ці дії є вигідними для суспільства в цілому.

Розглянемо добровільну гру в суспільні блага двох гравців. Два гравці знаходяться в різних кімнатах. У кожного гравця є 10 дол. Гравець має два варіанти використання цих грошей. Він може залишити їх собі або ж вкласти їх у «суспільний фонд». Гроші, які надходять у суспільний фонд, множаться на 1,6, а потім порівну діляться між двома гравцями. Якщо кожен вкладає свої 10 дол., то кожен отримує назад $(20 \cdot 1,6) : 2 = 16$ (дол.). Якщо один із гравців вкладає гроші, а інший ні, тоді кожен отримує назад $(10 \cdot 1,6) : 2 = 8$ (дол.) із суспільного фонду. Відповідно гравець, який зробив внесок, має у кінці гри 8 дол., а гравець, який не робив внесок, має 18 дол. – свої початкові 10 дол. плюс 8 дол. із суспільного фонду. Якщо ніхто не вкладає гроші, обидва гравці отримують свої початкові 10 дол.. Платіжна матриця має таку форму.

Гравець А	Гравець В	
	вкладає	не вкладає
Вкладає	(16, 16)	(8, 18)
Не вкладає	(18, 8)	(10, 10)

Чи має ця гра рівновагу в домінуючих стратегіях? Якщо так, то якою буде рівновага?

Розв'язок.

Оскільки стратегія полягає в тому, щоб отримати більші гроші, є жорстко домінуючою ($18 > 16$, $10 > 8$), то дана гра має рівновагу якщо обоє гравців «не вкладають».

РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІКА
ТЕМА 10. МАКРОЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА
ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Макроекономіка була започаткована англійськи економістом Джоном Мейнардом Кейнсом у 20-30 роках 20-го століття.

В роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) обґрунтував основи макроекономіки, механізму державного регулювання економіки, відкинувши уявлення представників неокласичного напрямку про три окремих ринки - праці, товарів і послуг та капіталів, а взяв за основу наявність єдиного ринку, на якому все взаємопов'язано та дослідив фактори формування загальної макроекономічної рівноваги. Дослідив поняття схильності споживачів до споживання та заощадження. Відвів визначальну роль держави у регулюванні стихійних ринкових процесів (держава – головний суб'єкт економіки, який в особі уряду володіє власністю та активно регулює економічні процеси. Довів необхідність підтримки урядом «ефективного» попиту за допомогою грошово-кредитної політики (політики «дешевих» та «дорогих» грошей).

Аналіз Дж.М. Кейнсом наслідків першої руйнівної світової економічної кризи 20-30 років ХХ століття дозволив узагальнити ряд висновків (основні положення кейнсіанської теорії):

- уряд – головний суб'єкт економіки, який володіє власністю;
- уряд повинен визначати пріоритети й напрями економічного і соціального розвитку держави, обмежувати дію вільного ринкового механізму;
- держава в особі уряду повинна підтримувати «ефективний» попит на основі грошово-кредитного механізму.

Основною причиною циклічного розвитку економіки, на думку Дж.М. Кейнса, є недостатність купівельного попиту, який хоч і формується в умовах зростання доходів споживачів та їх споживання, проте меншими обсягами, оскільки значна їх частка заощаджується. Таким чином, держава повинна стимулювати і попит споживачів на предмети споживання, і підприємців на інвестиційні товари та, врешті, власний попит на економічні та соціальні заходи.

Кейнсіанська концепція була успішно застосована у державній політиці багатьох країн.

Однак, кейнсіанська теорія подолання циклічного розвитку економіки на основі державного регулювання ринку виявилася малоефективною, оскільки її наслідком виявилася стагфляція, яка поєднала інфляцію та глибокий спад виробництва. А критика кейнсіанських підходів зумовила необхідність повернення економічної свободи підприємництва та посилення ринкового механізму та сприяла формуванню *неолібералізму*, основними положеннями якої стали:

- виступ проти втручання уряду в діяльність економічних суб'єктів ринку;
- зневажання Дж.М. Кейнсом дефіцитом бюджету для підвищення попиту (його подолання планувалося здійснювати шляхом залучення позик та додаткової емісії грошей, що породжувало інфляцію);
- переконання Дж.М. Кейнса, що помірна інфляція сприяє зростанню споживчого попиту;
- використання Дж.М. Кейнсом високих ставок оподаткування для формування державного бюджету, тоді як практично було доведено, що зростання податкового навантаження знижує стимули до праці, скорочуючи як доходи працівників, так і податкові надходження, сприяючи зростанню тіньового сектора економіки.

Мілтон Фрідмен представник американської економічної школи у 50-70-х роках 20 століття виступ проти втручання держави в економічні процеси та започаткував монетаризм як напрям макроекономіки. Довів значущість грошового (монетарного) обігу та його вплив на макроекономічні процеси та наголосив на необхідності держави здійснювати управління грошовою масою. Автор кількісної теорії грошей та грошового правила, яке використовується урядами багатьох країн ($MV = PQ$). За допомогою кількості грошей в обігу держава може впливати на рівень цін та норму банківського відсотка. Однак практичний досвід використання теорії у макроекономічному регулюванні довів, що дієвість теорії актуальна в умовах бездефіцитної економіки при рівні інфляції не більше 5%.

Представники американської економічної школи - А. Лаффер (економічний соратник Р.Рейгана та М.Тетчер), Дж. Гілдер, М. Еванс, М. Фелдстайн започаткували в 70 роках ХХ ст. напрям економіка пропозиції. Особлива значущість стимулюванню виробництва, стримуванню інфляції, заохоченню приватного підприємництва, «ефективної пропозиції», зростання доходу та податкових надходжень належить системі оподаткування. Оптимізація податків на заробітну плату, прибутки підприємств суттєво підвищує ділову активність.

Органічний зв'язок між сучасною мікро- та макроекономікою здійснює *теорія раціональних очікувань* (Джон Мут, Роберт Лукас), яка відкидає принципи державне регулювання економіки і кейнсіанства, і монетаризму, наголошуючи на особливій значущості використання психології у передбаченні поведінки людей в умовах сучасного ринку.

Ключовими поняттями теорії раціональних очікувань є «інформація» та «оптимізація», які сприяють формуванню раціональних очікувань та запобігають прийняттю помилкових рішень учасниками ринку. Представники теорії раціональних очікувань інтерпретують ринкову рівновагу як рівновагу очікувань, пояснюючи її відхилення рівноважного стану недостатністю інформації. Приймаючи рішення, господарські суб'єкти оцінюють економічний стан ринку, тому непередбачені дії уряду суттєво впливають на досконалість їх рішень. Основними причинами циклічного розвитку економіки, на думку Р. Лукаса, є зміни обсягів як суспільного виробництва, так і державних витрат.

Однак чергова економічна криза 1979-1981 років довела недосконалість не тільки кейнсіанської концепції, але й виявила недосконалість наукових поглядів представників неоліберального напрямку, які прагнули відновити саморегулюючу роль ринку. А окреме використання винятково кейнсіанських або неоліберальних рекомендацій виявилось неефективним і недоцільним та сприяло появі *концепції неокласичного синтезу* (Джон Хікс, Франко Модиль'яні, Пол Самуельсон, Вільям Нордхаус), яка поєднала теоретичні висновки кейнсіанства і неоконсервативного напрямку, ринкове і державне регулювання економіки на засадах економічного зростання.

Представники школи **неокласичного синтезу** довели значущість змішаного застосування означених регулюючих заходів, мета яких забезпечити ефективність економіки, економічну рівновагу, економічне зростання, соціальну справедливість. Особливе значення в державному управлінні економічними процесами, на думку дослідників, належить регулюванню соціальної сфери та сфери суспільних благ з метою досягнення суспільного добробуту.

Саме державі має належати роль визначення пріоритетів та напрямів економічного та соціального розвитку економіки та ринку з метою досягнення **суспільного добробуту**. Тому необхідно залежно від економічної ситуації використовувати кейнсіанські, монетаристські **рекомендації** або **рекомендації представників економіки пропозиції**. Доцільно також синтезувати їх у державному управлінні.

Інституціоналістський напрям макроекономіки. Кінець ХІХ - початок ХХ ст. представники - Т. Веблен (США), М. Вебер (Європа). У повоєнні роки ХХ ст. Дж. Гелбрейт, Д. Норт, Роберт Коуз, ін.

Представники напрямку відмовилися від аналізу економічних відносин з позицій економічної людини. Суспільство розглядається динамічною системою, яка постійно розвивається.

Інституції – правила гри, обмежувальні фактори відносин у суспільстві.

Інститути – держава, сім'я, правові та моральні закони й норми, система правосуддя, адвокатура, мас-медіа, вільне підприємництво, приватна власність, техноструктура корпорацій, банківська система, системи вищої освіти, охорони здоров'я, культури, суспільна думка, мода тощо.

Дослідники розглядають розвиток не тільки економічних, але й правових, соціальних, психологічних, політичних відносин суспільства та обґрунтовують вдосконалення механізмів державного управління, розвитку ринку, функціонування суспільства. В основу їх висновків покладено *добробут та динамічний розвиток і суспільства, і всіх його індивідів.*

Тема 11. ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Макроекономіка – розділ економічної науки, у якому досліджується функціонування національної економіки як єдиного цілого.

Макроекономіка є логічним продовженням мікроекономіки, однак предметом вивчення має спільну діяльність усіх економічних суб'єктів та узагальнені результати цієї діяльності.

	Мікроекономіка	Макроекономіка
Терміни	Термін «мікроекономіка» походить від грецьких слів «мікро» – малий; «ойкос» – дім, господарство; «номос» – закон, вчення. Префікс «мікро-» хоча й означає «малий», але не означає невеликі об’єкти. Це – неподільні економічні суб’єкти (атоми економічного життя).	Термін «макроекономіка» ввів у науковий обіг Дж.М. Кейнс. Префікс «макро-» означає «великий», і означає великі економічні об’єкти, такі як національна економіка, яка узагальнює сукупні результати багаточисельних мікроекономічних суб’єктів.
Предмет	Вивчення поведінки та інтересів окремих економічних суб’єктів – домогосподарств, підприємств, ринків. Дослідження умов їх ефективної взаємодії та погодження їх економічних інтересів	Дослідження національної економіки в цілому. Вивчення факторів економічного зростання, ефективності розвитку національної економіки, формування основних макроекономічних показників, проблем виникнення та подолання макроекономічної нестабільності.
Об’єкт	Домашні господарства, підприємства, окремі ринки, галузі	Національна економіка як єдине ціле.
Суб’єкти	Домогосподарства, підприємства, держава	Домогосподарства, підприємства, держава
Основні змінні величини	Обсяги випуску продукції окремого підприємства, витрати підприємства, зміна ціни на окремих товарів або асортиментну групу, дефіцит або надлишок робочої сили на певному ринку.	Валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий національний продукт, національний дохід, ринкова ставка відсотка, рівень зайнятості, рівень безробіття та інфляції
Методи досліджень	Загальнонаукові – історичний, логічний, аналіз, синтез, індукція, дедукція. Статистичні, графічні методи. Специфічні – граничний, функціональний аналіз, рівноважний підхід, мікроекономічне моделювання.	Загальнонаукові – історичний, логічний, аналіз, синтез, індукція, дедукція. Статистичні, графічні методи. Специфічні – агрегування, макроекономічне моделювання.

Як цілісна система поглядів на діяльність господарюючих суб'єктів у межах економічної системи макроекономіка вперше постала у працях Дж. М. Кейнса в 30-ті роки ХХ сторіччя.

Будучи фундатором нового підходу до вивчення економічної діяльності, Дж.М. Кейнс, однак, не був першим, хто звернувся до аналізу подібних проблем. Спроби здійснити макроекономічний аналіз охоплює принаймні чотири хронологічних етапи.

Перший етап (кінець XVI – початок XVII ст.) пов'язаний із процесами формування централізованих європейських держав і становленням мануфактурного виробництва, яким передувало первісне накопичення капіталу. Економічні суб'єкти, яких пізніше назвуть піонерами підприємництва, активно накопичують монетарне золото й срібло, що вважалися на той час єдиною формою багатства. Його приносила торгівля, головним чином зовнішня. Тому, вважалось, що дорогоцінні метали слід накопичувати у межах країни, не допускаючи їх вивозу.

Проповідуючи подібні ідеї і досліджуючи, передусім, сферу обігу, меркантилісти започаткували погляди на економіку як науку про суспільне господарство (А. де Монкреть'єн), вивели основні правила ведення зовнішньої торгівлі та формування торгового балансу (Т. Ман), стали основоположниками доктрини економічної політики протекціонізму, аналізували закономірності руху грошей в обігу і вперше дослідили проблему інфляції як “революції цін” (В. Стаффорд, Дж. Локк, Дж. Ло, Д. Г'юм, Р. Кантилон).

Другий етап (XVIII – XIX ст.) розпочинається у період розквіту мануфактурного виробництва й закінчується тоді, коли більшість європейських країн здійснює перехід до фабрично-заводської індустрії. Велике виробництво починає набирати силу, продукуючи величезну масу товарів, і це приводить до усвідомлення того факту, що дійсним джерелом багатства є не торгівля, а промислова діяльність.

Класична школа, яка вивчає закони зростання багатства у сфері виробництва, продовжує дослідження макроекономічних проблем, але використовує для їх пізнання вже більш досконалу методологію.

В межах класичної доктрини формуються перші погляди на узагальнювальні показники розвитку нації, до яких мислителі відносять *національний дохід, чистий продукт, добробут нації* (В. Петті, А. Сміт, фізіократи). Тут виникають і перші уявлення про *взаємодію окремих секторів економіки, представлених класами суспільства* (Ф. Кене), досліджуються динамічні процеси у вигляді *порівняння темпів зростання населення та засобів його існування*, створюються вже дійсно макроекономічні категорії, зокрема *ефективний попит, сукупна пропозиція* (Т. Мальтус, Ж. Б. Сей). Проблеми взаємодії *національних господарств у зовнішній торгівлі доповнюються теоріями абсолютних* (А. Сміт) та *порівняльних* (Д.Рікардо) *переваг*, які були покладені в основу формування нового типу зовнішньоторговельної політики – *фритрейдерства*.

Третій етап (XIX – XX ст.) пов'язаний із становленням та розвитком двох основних напрямів економічної науки другої половини XIX століття – марксизму і неокласики. У цей період національні господарства перетворюються на складні системи взаємопов'язаних галузей, для яких є характерним відхилення від рівноваги, періодичні економічні кризи, інфляція, безробіття. У діловій практиці починають виникати проблеми, які неможливо вирішити традиційними методами.

Марксизм як вчення, що зосереджується на дослідженні глибинних причинно-наслідкових зв'язків в економічній системі, здійснює розробку процесів відтворення на рівні національної економіки, виявляє причини та закономірності перебігу середньострокових криз надвиробництва (К. Маркс). Неокласична теорія (чотири неокласичних школи) здійснює перехід від аналізу локальних галузевих ринків окремого товару до створення теорії загальної економічної рівноваги.

Четвертий етап (XX ст. – наші часи) охоплює період, коли у відповідь на хаос доби Великої депресії 1929 – 1933 років Дж. М. Кейнс створює основні принципи нової макроекономічної теорії, Дж. Хікс та Е. Хансен здійснюють дослідження взаємодії товарного і грошового ринків у процесі встановлення рівноваги, М. Фрідмен і чиказька школа формують уявлення про закономірності функціонування грошового сектора економіки, а Р. Менделл, М. Флемінг і Р. Дорнбуш будують моделі встановлення рівноваги у відкритій економіці.

В цей же період народжуються моделі економічного зростання О. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу, Дж. Міда, які показують процеси встановлення динамічної рівноваги.

Таким чином, макроекономіка як наука формується саме на четвертому етапі, а перші три слід вважати її передісторією. Протягом цих періодів макроекономічні явища досліджувалися фрагментарно. Але без передісторії не було б і, власне, історії, тобто нової науки. Саме завдяки дослідженням у межах політекономії, згодом мікроекономіки, поступово сформувалась нова методологічна база, на основі якої вже можна було здійснювати дослідження того, як функціонує національна економіка в цілому.

Суб'єкти макроекономіки

Держава

**Підприємства та
підприємницький
сектор**

**Сектор домашніх
господарств**

**Зовнішньо-
економічний
сектор**

Домогосподарство - приватне господарство країни, діяльність якого спрямована на задоволення власних потреб. Ця економічна одиниця виконує такі функції: самостійно приймає рішення; є власником певних факторів виробництва, від продажу яких отримує доходи і на основі яких здійснює власне відтворення; займається споживанням товарів і заощадженням.

Підприємства та підприємницький сектор – сукупність суб'єктів господарювання, які займаються виробничим споживанням ресурсів і виробництвом кінцевих товарів з метою отримання прибутку. Їх діяльність охоплює: придбання ресурсів; виготовлення товарів і послуг; інвестування.

Сукупність домогосподарств і фірм часто називають **приватним сектором економіки**.

Держава на рівні макроекономіки є сукупністю урядових установ та інституційних структур, діяльність яких спрямована на реалізацію загальнонаціональних інтересів. Основними завданнями функціонування держави є:

- виробництво суспільних благ;
- збір податкових надходжень;
- здійснення державних закупівель;
- формування пропозиції грошей.

Зовнішньоекономічний сектор об'єднує всіх економічних суб'єктів, які перебувають за межами даної країни, а також іноземні державні інститути. Взаємодія іноземного сектора з національними економічними суб'єктами виявляється у таких процесах:

- взаємному обміні товарами і послугами (зовнішня торгівля);
- міжнародному переміщенні капіталу (іноземні інвестиції);
- використанні іноземної валюти (валютні відносини) в національній економіці суб'єкти, приймаючи ті чи інші економічні рішення, тісно взаємодіють між собою.

Ці взаємозв'язки демонструє **модель кругових потоків**, яка відображає взаємопов'язаний і безперервний рух ресурсів, вироблених продуктів, доходів і видатків між економічними суб'єктами (див. рис. 11.1).

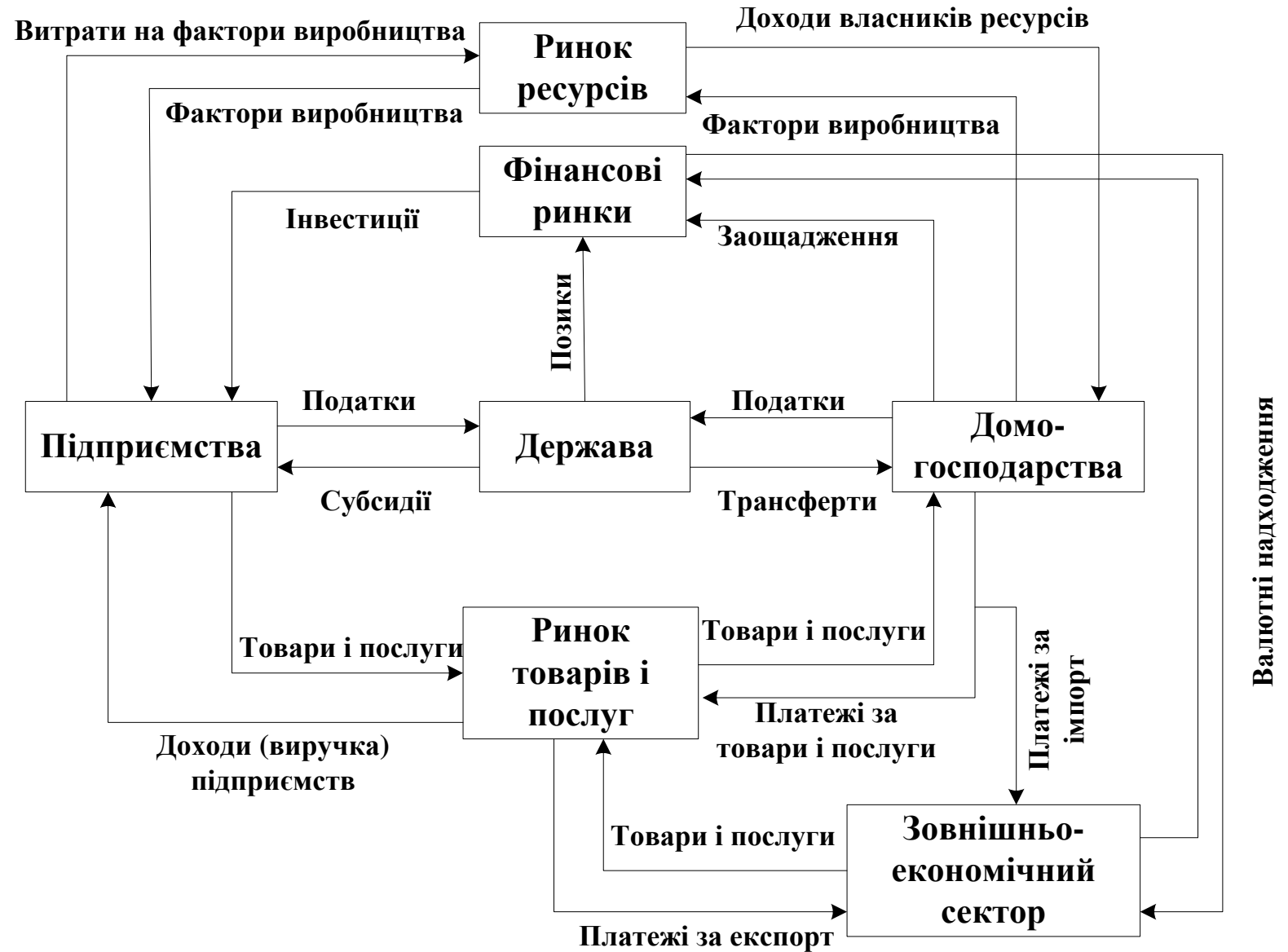


Рис.11.1. Модель макроекономічного кругообігу відкритої економіки

Домогосподарства як власники ресурсів, продають їх на ринку, отримуючи відповідні доходи. Останні розподіляються на **заощадження** і поточне **споживання**. Перші є частиною доходу, яка не витрачається на споживання і, за відповідних умов, спрямовуються на фінансові ринки, другі – становлять видатки споживачів і направляються на ринок товарів і послуг. Фірми, купуючи ресурси на ринку, тим самим здійснюють **інвестиції**, виробляють товари, постачають їх на ринок товарів і послуг, отримуючи від їх реалізації доходи. Отже, між домогосподарствами і фірмами відбувається постійний кругообіг ресурсів, товарів і доходів. Причому доходи одних суб'єктів є видатками інших. Саме тому в моделі кругообігу зв'язки між суб'єктами показано двома різноспрямованими стрілками, які відображають потоки доходів і потоки видатків.

Держава як суб'єкт національної економіки тісно взаємодіє з домогосподарствами і фірмами. Така взаємодія здійснюється через податкову систему, державні закупівлі товарів і послуг, систему **позик**.

Через податкову систему державний сектор здійснює взаємодію з домашніми господарствами і фірмами. **Податкові надходження від населення** (прибутковий податок, відрахування у фонди соціального страхування, акцизи тощо) формують певну частину дохідної частини державного бюджету. Домогосподарства також пов'язані з державою через систему формування своїх доходів. Так, держава надає домогосподарствам **трансферти** (виплати особам з низькими доходами, пенсії, допомога на випадок безробіття тощо), а також заробітну плату працівникам державних підприємств і службовцям.

Податки також пов'язують між собою державу і фірми, які здійснюють **податкові платежі** (податок на прибуток, податок на додану вартість тощо) до державного бюджету. Останній, у свою чергу, виступає джерелом надання фірмам різного роду **дотацій, субсидій, пільг**.

Державний сектор є виробником та постачальником певних товарів і послуг на ринок та водночас покупцем товарів (держзамовлення) у підприємств різної форми власності.

Ситуації, коли видатки держави перевищують надходження, вона має покривати дефіцит за рахунок позик на фінансовому ринку. Ці позики зазвичай здійснюються шляхом продажу державних облігацій та інших цінних паперів. У цьому проявляється взаємозв'язок державного сектора економіки з фінансовим ринком.

Таким чином, постійний рух товарів, ресурсів і грошей забезпечує функціонування національної економіки. Усі вироблені національною економікою товари і послуги на ринку формують **сукупну пропозицію**, обсяг якої реалізується (сукупний обсяг продажів). Водночас, усі доходи національної економіки уособлюють **сукупний попит** (планові витрати економічних суб'єктів) і мають бути витраченими на придбання вироблених товарів і послуг (сукупне споживання). Тільки в цьому випадку сукупні величини платоспроможного попиту і товарної пропозиції будуть однаковими. Такий стан національної економіки називають **рівноважним**.

Центральна проблема макроекономіки — **проблема макроекономічної рівноваги**, під якою розуміють рівновагу економічної системи в цілому.

В сучасній економічній науці співіснують декілька підходів до проблеми макроекономічної рівноваги — **неокласичний, кейнсіанський та синтезований.**

Відповідно до **неокласичного** підходу макроекономічна рівновага розглядається як рівновага трьох окремих ринків:

- **ринку праці** – сфери взаємодії найманих працівників та роботодавців.
- **ринку товарів і послуг (благ)** – сфери взаємодії споживачів (вони ж – заощаджувачі) та виробників (вони ж – інвестори).
- **ринку капіталів** – сфери взаємодії між власниками інвестиційних ресурсів та суб'єктами, які їх потребують.

Неокласики вважають, що рівновага в умовах досконалої конкуренції формується автоматично через:

- гнучкі ціни;**
- ставку банківського відсотка;**
- номінальну заробітну плату;**
- раціональну поведінку ринкових агентів.**

Провідна роль у формуванні рівноваги, на думку неокласиків, належить **ринку праці**, який розглядається на основі повної зайнятості.

Кейнсіанський підхід.

Дж.М. Кейнс розглянув всі три ринки за умови, що на них діють одні й ті ж учасники.

- 1.Рівновага на ринку капіталів формується на основі оптимальної норми банківського відсотка.**
- 2.Рівновага ринку праці встановлюється коли ціни відповідають існуючій заробітній платі.**
- 3.Рівновага ринку товарів і послуг (між власниками інвестиційних ресурсів та тих, хто їх потребує) досягається, коли заощаджень вистачає для інвестицій.**

**Сучасна (синтезована) теорія
макроекономічної рівноваги поєднує обидва
підходи. В основу синтезованої моделі покладено
неокласичний підхід, який поєднують з
кейнсіанським гнучкі ціни.**

Макроекономічна рівновага означає рівність сукупного попиту AD і сукупної пропозиції AS , де P – сукупний рівень цін, а Q – реальний обсяг виробництва; AD – крива сукупного попиту; AS – крива сукупної пропозиції. Перетин кривих AD і AS визначає рівноважний рівень цін P_1 та обсяг виробництва Q_1 . Саме крива сукупної пропозиції поєднує неокласичний та кейнсіанський підходи.

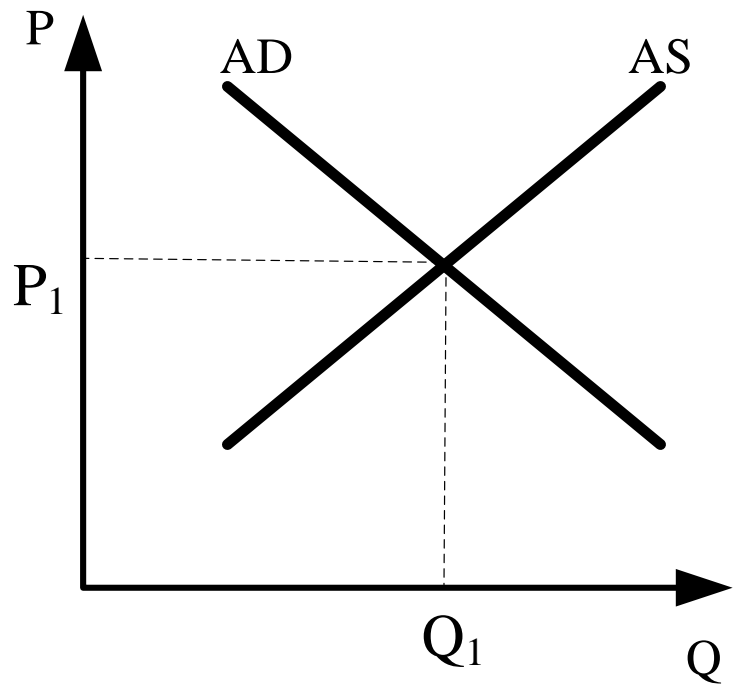


Рис. 11.3. Макроекономічна рівновага

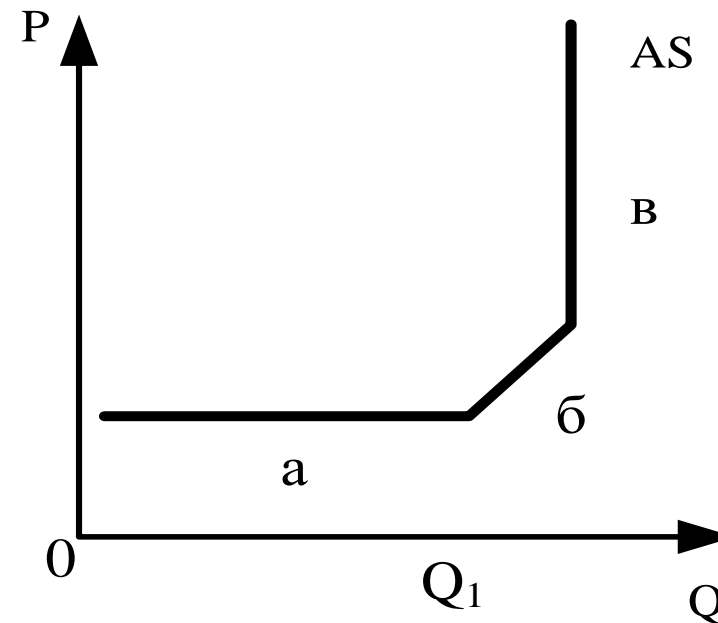


Рис. 11.4. Сукупна пропозиція

Сукупний попит відображає кількість товарів та послуг, які споживачі національної економіки готові придбати за кожного можливого рівня цін. Сукупний попит визначається за формулами:

$$MV = PQ \qquad Q = M \frac{V}{P} \quad \text{або:} \quad AD = M \frac{V}{P}$$

де AD – сукупний попит; M – кількість грошей в обігу; V – швидкість обігу грошей у русі доходів; P – рівень цін.

Або:

$$AD = C + I + G + E_x$$

де C – особисте споживання (попит на споживчі товари) домашніх господарств національної економіки; I – інвестиції або попит на інвестиційні товари; G – державні закупівлі або попит на товари та послуги з боку держави; E_x – чистий експорт або зовнішній попит на товари і послуги національної економіки.

Сукупний попит - сукупність внутрішнього ($C+I+G$) та зовнішнього попиту E_x .

На сукупний попит виявляють вплив **цінові та нецінові фактори**.

Цінові фактори зумовлюють рух вздовж кривої AD. **Нецінові фактори** рухають (вліво-вправо) саму криву сукупного попиту.

Цінові фактори впливу на сукупний попит		
Ставка відсотка	«Ефект Пігу», або «ефект касових залишків»	«Ефект імпорتنих закупівель»
Що більша ставка відсотка, тим більша частина споживачів прагне заощаджувати гроші та менше купувати. І навпаки.	Стрімке зростання цін знецінює готівку та цінні папери. Наслідком цього є зростання ажіотажного поточного попиту та, відповідно, підвищення цін і навпаки.	Зростаючий сукупний попит спонукає зростання закупівель дешевших імпорتنих товарів для його зниження

Нецінові фактори впливу на сукупний попит

Особисте споживання С	Інвестиції І	Державні закупівлі G	Чистий експорт E_x
Доходи споживачів	Ставки відсотка	Зміни у державних витратах	Умови зовнішньої торгівлі
Споживчі очікування	Очікувані підприємцями прибутки		Величина національного доходу за кордоном
Заборгованості споживачів	Рівень оподаткування	Прийняття державних програм	Валютні курси
Політика оподаткування	Стан технологій виробництва		

Сукупна пропозиція це – загальна кількість товарів та послуг, вироблених національною економікою.

Показниками сукупної пропозиції є валовий внутрішній продукт (ВВП). Саме крива сукупної пропозиції поєднує неокласичний та кейнсіанський підходи.

Емпірично сукупна пропозиція визначається як:

$$MV = PQ \quad \text{або} \quad AS = PQ \quad \text{або} \quad AS = W + R + I_{\text{кап}} + P$$

де W – сукупна заробітна плата в межах національної економіки;

R – рента;

$I_{\text{кап}}$ – банківський відсоток від використання капіталу;

P – прибуток, як дохід від усіх факторів виробництва.

На сукупну пропозицію AS впливають **нецінові та цінові фактори**.

Цінові фактори спонукають зміщення рівноваги вздовж кривої сукупної пропозиції.

Нецінові фактори рухають вліво-вправо криву сукупної пропозиції.

Рух по кривій сукупної пропозиції здійснюється трьома ділянками:

- а) горизонтальною або кейнсіанською;
- б) вертикальною або неокласичною;
- в) висхідною або сукупною.

Цінові фактори впливу на сукупну пропозицію

Зміна цін на ресурси	Зміна продуктивності праці	Зміни у державній політиці
<p>Поява нових джерел сировини сприяє підвищенню попиту та рух кривої сукупної пропозиції вправо. Водночас, дефіцит ресурсів згортає сукупну пропозицію та зміщує криву пропозиції вліво. Це ж стосується й цін на робочу силу, землю та пропозицію капітальних ресурсів.</p>	<p>Продуктивність як кількість виробленої продукції до величини здійснених витрат впливає на сукупну пропозицію. Що менше ресурсів припадає на одиницю виробленої продукції, тим більше можливостей у виробника і тим більша сукупна пропозиція. І навпаки. Якщо економічна система озброєна застарілими технологіями, а отже й низькою продуктивністю праці, тим менша сукупна пропозиція відносно більш розвинутих країн.</p>	<p>Податки і дотації мають значний вплив на можливості виробників. Зростання ставок оподаткування, субсидій, зміни в законодавстві сприяє збільшенню витрат виробництва і скороченню сукупної пропозиції. Скорочення податкового навантаження розширює сукупну пропозицію. Наявність дотацій має протилежний вплив. Їх зростання збільшує сукупну пропозицію.</p>

Цінові фактори впливу на сукупний попит у значною мірою визначаються часовим періодом.

Кейнсіанський підхід відповідає **короткотерміновому періоду** (горизонтальний) відрізок.

Неокласики ж розглядають **довготерміновий період** (вертикальний відрізок).

Синтезований підхід поєднує обидва підходи. Йому відповідає **висхідний** (проміжковий) відрізок.

Рівновага між сукупним попитом AD і сукупною пропозицією AS встановлюється в точці їх перетину. При цьому виділяють **три види рівноваги** (рис. 11.5).

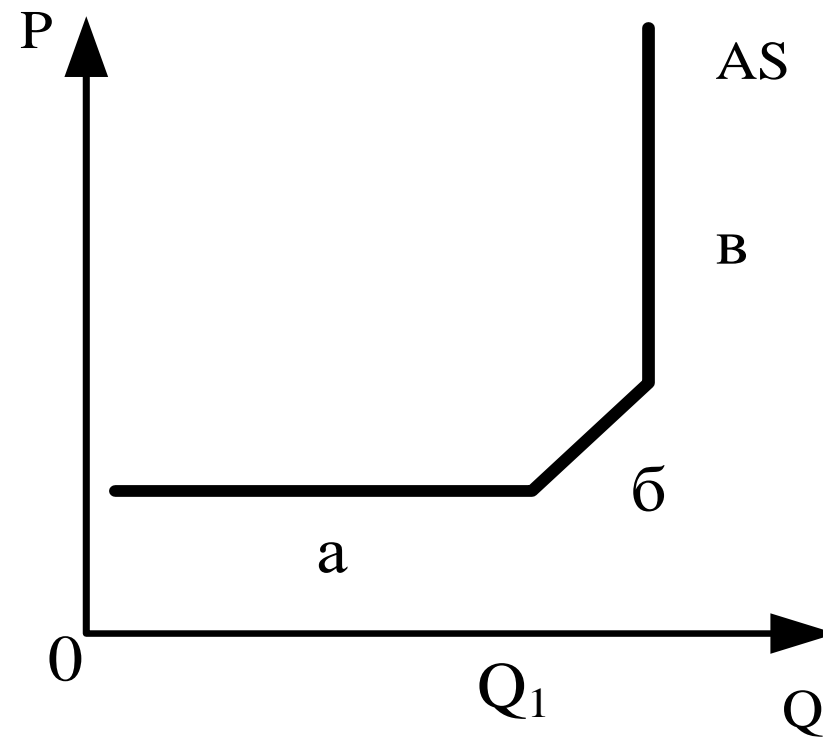


Рис. 11.5 Крива пропозиції.

Перетин кривих AD і AS на кейнсіанському (горизонтальному) відрізку (а) відповідає глибокому спаду економіки та недовикористанню наявних ресурсів. Зміщення кривої AD праворуч на «кейнсіанській ділянці» (а) збільшує реальний обсяг національного виробництва, зайнятість, але не змінює рівня цін.

Перетин кривих AD і AS на неокласичному (вертикальному) відрізку кривої пропозиції (в) означає, що економіка працює на повну потужність при повній зайнятості та найбільш ефективному використанні ресурсів. Збільшення сукупної пропозиції практично неможливе через максимальне використання виробничих можливостей. Зростання попиту збільшує ціни, але не змінює реального обсягу виробництва.

Врешті, у випадку перетину кривих AD і AS на проміжковому відрізку кривої пропозиції (б), зміни цін національної економіки виключають надвиробництво або недовиробництво товарів і послуг. Зростання сукупного попиту збільшує і реальний обсяг виробництва, і рівень цін.

Тема 12. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

Система національних рахунків – це сукупність взаємопов’язаних показників і класифікацій, які використовуються для опису та аналізу загальних результатів економічної діяльності національної економіки.

Така форма обліку та узагальнення результатів діяльності економічних суб’єктів дозволяє кількісно упорядкувати інформацію про економічні операції, пов’язані із виробництвом, розподілом, перерозподілом і використанням національного доходу, а також про всі економічні активи й пасиви, які формують національне багатство.

Основним показником системи національних рахунків виступає валовий внутрішній продукт, за допомогою якого оцінюється загальна ефективність функціонування національної економіки, здійснюється порівняння економічного розвитку різних країн.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) визначається як ринкова вартість кінцевої продукції, виробленої резидентами і нерезидентами даної країни за певний проміжок часу.

ВВП враховує тільки виробництво **кінцевої продукції**. Остання об'єднує товари і послуги, які використовуються для кінцевого споживання, нагромадження й експорту.

Більш детально це – продукція особистого і суспільного споживання, витрати на заміну зношених основних виробничих і невиробничих фондів, а також для їх приросту; збільшення запасів виробництва і споживання; проведення експортно-імпортних операцій тощо.

Проміжкові товари, які були використані у виробництві кінцевої продукції, до складу ВВП не включаються. Наприклад, сировина, матеріали, паливо, енергія, інструменти, насіння у сільському господарстві, послуги вантажного транспорту, оптової торгівлі, орендні платежі тощо не йдуть на споживання прямо, а є видозміненою складовою готової продукції. Якщо їх вартість включити у ВВП, то подвійне їх врахування не виправдано завищить та спотворить даний показник.

Валовий національний продукт (ВНП) – це ринкова вартість кінцевої продукції, яка вироблена резидентами даної країни, незалежно від географії їх діяльності. До ВНП включається вартість продукції, що виробляється як у самій країні, так і за її кордонами, за рахунок використання факторів, які належать даній країні.

Наприклад, вартість продукції, створеної протягом року українським інженером-будівельником, що працює в індійській компанії за контрактом, повинна включатися у ВВП Індії, тому що була створена на території даної країни, і, одночасно, включатися у ВНП України, бо створювалася українським громадянином за участю фактора “праця”.

Для різних країн значення ВВП і ВНП може бути різним. Все залежить від того, наскільки економіка даної країни інтегрована у світове господарство. Так, наприклад, для американської економіки більш значущим є показник ВНП, тому що досить великий відсоток національного продукту даної країни створюється на території інших країн світу через діяльність транснаціональних корпорації та інших міжнародних виробничих структур.

Для України, навпаки, більшого значення набуває показник ВВП, бо вона має невисоку частину виробничої діяльності й надання послуг за кордоном. Для більшості країн світу, і для України в тому числі, різниця між ВВП і ВНП не перевищує 1%. Тому в вивченні макроекономіки ми будемо орієнтуватися на показник ВВП.



Рис. 12.1. Різниця між ВВП та ВНП

Суб'єктами, які створюють ВВП, є резиденти або нерезиденти даної країни.

Резидентами економічних операцій є підприємства або фізичні особи, які:

- постійно проживають у даній країні;
- здійснюють господарську діяльність у межах даної країни не менше одного року;
- тимчасово проживають за межами даної країни і здійснюють там виробничу діяльність, за умови, що їх праця оплачується із бюджету власної країни;
- тимчасові й сезонні робітники, зайняті за кордоном менше одного року.

Отже, резидентами будуть усі ділові одиниці (підприємства і домогосподарства), які незалежно від національної ознаки й громадянства займаються виробничою діяльністю або проживають не менше одного року на території даної країни.

Нерезидентами, відповідно, є всі господарюючі суб'єкти, які тимчасово проживають і здійснюють виробничу діяльність на території даної країни, але отримують оплату за рахунок бюджету своєї країни. Таким чином, показник ВВП буде відображати господарську діяльність економічних суб'єктів у територіальних межах даної країни. Господарська діяльність нації відображається за допомогою виміру показника валового національного продукту.

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВВП

Виробничий метод полягає у тому, що стосовно кожної галузі економіки розраховується валовий випуск і вже від нього віднімається проміжне споживання, тобто:

$$\sum \text{валовий випуск} - \sum \text{проміжковий продукт} = \sum \text{додана вартість} = \text{ВВП}$$

Отриманий показник характеризує додану вартість, створену всіма галузями економіки. Сама ж **додана вартість** є вартісною оцінкою частини продукту, створеного на даному підприємстві, яка безпосередньо визначає його реальний внесок у створення кінцевої продукції. Додана вартість визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції і вартістю матеріальних витрат, що були пов'язані з її виробництвом і реалізацією.

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВВП

Метод кінцевого споживання (за витратами) передбачає сукупність витрат усіх економічних суб'єктів, які використовують ВВП. Оскільки в макроекономічному обігу беруть участь чотири економічних суб'єкти, то їх реальні витрати і складають величину ВВП (таблиця нижче).

Розрахунок ВВП за витратами

Суб'єкт	Компонент	Напрями витрат
Домо-господарства	Споживчі витрати С	<ul style="list-style-type: none">– на товари довготермінового і короткотермінового використання (придбання житла не включається);– на послуги
Підприємства	Валові приватні внутрішні інвестиції І	<ul style="list-style-type: none">– амортизація;– зведення будівель і споруд;– придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій;– створення товарно-матеріальних запасів;– на придбання житла
Держава	Державні закупівлі G	<ul style="list-style-type: none">– на утримання армії і апарату управління;– заробітна плата працівникам бюджетних організацій і державним службовцям (державні трансферти виключаються, тому що вони не відображають зростання поточного обсягу виробництва, а є формою перерозподілу);– державні інвестиції
Зовнішньоекономічний сектор	Чистий експорт Eч	– різниця між експортом та імпортом

Зауважимо, що окрім вказаних у таблиці трансфертних платежів, які не враховуються при обчисленні ВВП, існує ще ряд операцій, результати яких не можуть бути включеними у ВВП, тому що вони не відображають результативності поточного виробництва або ж містять подвійний підрахунок. До таких операцій відносять:

- операції з цінними паперами;
- купівлю-продаж товарів, які вже були у використанні;
- приватні перекази (грошова допомога, разові подарунки тощо).

Отже, величина ВВП, розрахована за витратами, є сумою видатків споживачів (споживчі витрати), витрат підприємств (валові приватні внутрішні інвестиції), держави (державні закупівлі) та результатів проведення зовнішньоторговельних операцій (чистий експорт), а саме:

$$ВВП_{випр.} = C + I + G + E_{ч} \quad (2.1)$$

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВВП

Метод розподільчий (за доходами) – реалізується шляхом підсумовування всіх видів факторних доходів (заробітної плати, прибутку, ренти, проценту), а також амортизації і непрямих податків на бізнес. Останні компоненти безпосередньо не пов'язані з виплатою доходу, однак являють собою суми, які або повертаються в процес виробництва як відшкодування за спожиті засоби виробництва (амортизація), або переходять у дохід держави (непрямі податки).

Розрахунок ВВП за доходами

Компонент	Склад доходів
Амортизація A	– еквівалент величини знеціненого основного капіталу, що спрямовується на повне відновлення
Непрямі податки на бізнес T_n	– податок на додану вартість; – акциз; – мито; – ліцензійні платежі.
Винагорода за працю W	– заробітна плата найманих працівників у державному секторі та бізнесі; – внески підприємств на соцстрах і в приватні пенсійні фонди; – виплати на соцзабезпечення.
Рентні платежі R	– рентні доходи, які отримують домогосподарства за надані в оренду землю, приміщення, житло.
Процент I	– виплати грошового доходу приватного бізнесу постачальникам грошового капіталу.
Прибуток P	– некорпоративний прибуток (приватних господарств), який складається із нерозподіленого прибутку та податку на прибуток; – корпоративний прибуток (прибуток корпорацій), який складається із нерозподіленого прибутку та податку на прибуток корпорацій і дивідендів;

Отже, як показано в таблиці вище, для обчислення ВВП за доходами використовуємо суму з шести компонентів, тобто:

$$ВВП_{дох} = A + T_n + W + R + I + P \quad (2.2)$$

Таким чином, товарні та грошові потоки рухаються завдяки витратам економічних суб'єктів на товари й послуги, які формують доходи тих, хто їх створював. Отже, витрати одних суб'єктів – це завжди доходи інших, а ВВП, обчислений будь-яким із розглянутих методів, повинен мати однакове значення, як це зображено в таблиці.

Методи розрахунку ВВП

ВВП	Виробничий метод: \sum Валовий випуск $-\sum$ Проміжковий продукт
	Витратний метод: $C + I + G + E_{ч}$
	Доходний метод: $A + T_n + W + R + I + P$

На основі ВВП або ВНП розраховується цілий ряд показників, які тим чи іншим чином відображають різні сторони діяльності економічних суб'єктів.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – це ВВП за винятком зношених засобів виробництва у процесі виготовлення продукції, тобто:

$$ЧВП = ВВП - A \quad (2.3)$$

Відповідним чином може бути розрахований і показник **чистого національного продукту (ЧНП)**, якщо в основу розрахунків покласти показник ВНП, а саме:

$$ЧНП = ВНП - A \quad (2.4)$$

Національний дохід (НД) – це сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва. Він обчислюється або як сукупність всіх факторних доходів, або як різниця чистого внутрішнього продукту і непрямих податків оскільки їх величина не є факторним доходом, тобто:

$$НД = W + R + I + P, \quad НД = ЧВП - T_n \quad (2.5)$$

Особистий дохід (ОД) – це дохід, який отримують економічні суб’єкти в таких випадках:

- за участь у процесі виробництва (заробітна плата);
- як власники ресурсів (дивіденд, процент, рента);
- як учасники перерозподілу національного доходу (трансфертні платежі).

Цей показник визначається за схемою, зображеною на рис. 12.6.

$$\text{ОД} = \text{НД} - \text{Виплати на соц. страхування} - \text{Податок на прибуток} - \text{Нерозподілений прибуток} + \text{Трансфертні платежі}$$

Рис. 12.6. Складові особистого доходу

Дохід кінцевого використання (ДКВ) – це частина особистого доходу, який залишається в економічних суб’єктів після сплати ними індивідуальних податків (рис. 12.7).

$$\text{ДКВ} = \text{ОД} - \text{Індивідуальні податки}$$

Рис. 12.7. Розрахунок показника доходу кінцевого використання

Розглянуті макроекономічні показники обчислюються на базі ВВП і не враховують ряд факторів, які відображають рівень досягнутого нацією економічного добробуту. Зазвичай у міжнародній статистиці використовують показник **ВВП на душу населення**. Однак і його не можна назвати досконалим, оскільки він не враховує такі фактори:

- **позаринкову діяльність домогосподарств** (праця домогосподарок, робота на присадибних ділянках, затрати праці по догляду за дітьми та інші види діяльності, які спрямовані на задоволення власних потреб).
- **товари й послуги тіншового сектора економіки**, операції якої відбуваються поза офіційними формами декларування доходів. (На створені тіншовою економікою товари і послуги використовуються ресурси та формуються відповідні доходи. Причому, більшість нелегально створених товарів і доходів використовуються на споживання й нагромадження легально. Відтак, відсутність офіційного обліку масштабів діяльності тіншового сектора економіки знижує дані виробництва ВВП у порівнянні з даними про його використання.)
- **зростання фонду вільного часу**. (Економічні системи, що використовують постіндустріальні технології, характеризуються виведенням людського фактора за межі безпосереднього виробництва і наданням йому функцій контролю за діючою системою машин. Тому зростання фонду вільного часу в суспільстві одночасно свідчить і про зростання його добробуту.)
- **підвищення якості продукції**. (В економіці можуть створюватися і досить швидко нарощуватися обсяги виробництва товарів, що не відзначаються високими якісними характеристиками. Причому їх виробництво здійснюється з меншими зусиллями і при використанні менш прогресивних технологій, ніж це потрібно при створенні високоякісної продукції. Отже, в показниках добробуту нації повинні відображатися процеси як підвищення якості товарів, так і її зниження.)
- **екологічні наслідки промислового розвитку**. (Забруднення, шум, перенаселення та інші спотворення екологічного простору суттєво знижують рівень добробуту і в силу цього мають бути враховані при обчисленні ВВП.)
- **негативні наслідки свавілля монополій**.

Національне багатство – сукупність споживчих вартостей, накопичених суспільством протягом всієї його історії (основні та оборотні фонди підприємств, майно домашніх господарств), природні багатства (земля, запаси мінеральних, лісових, водних ресурсів, тощо), не речове багатство (потенціал здоров'я нації, її духовне багатство, освітній та науковий потенціал, що формують інтелектуальну власність).

Національне рахівництво – об'єктивна оцінка економічного стану країни, на основі якої можна розробляти нинішню та перспективну економічну політику.

Система національних рахунків – балансові побудови для обчислення основних макроекономічних показників: 1) рахунок благ; 2) рахунок послуг і виробництва; 3) рахунок прибутку і споживання; 4) рахунок нагромадження; 5) рахунок створення вартості поза виробництвом (переоцінки); 6) відкриваючий і закриваючий баланси.

Враховуючи недоліки ВВП, що використовується як основний показник вимірювання рівня життя і добробуту нації, американські вчені Вільям Нордхаус і Джеймс Тобін у 1972 році розробили новий, більш прийнятний для даної мети фактор і назвали його *чистий економічний добробут (ЧЕД)*. Схематично визначення ЧЕД можна подати таким чином:

$$\text{ЧЕД} = \text{ВВП} + \text{Вартість неринкових операцій домогосподарств} + \text{Вартість незадекларованих доходів} + \text{Вартісна оцінка вільного часу} - \text{Вартість негативних екологічних та економічних факторів}$$

Рис. 12.8. Обчислення показника чистий економічний добробут (ЧЕД)

Слід враховувати, що більшість макроекономічних параметрів має номінальні й реальні значення внаслідок того, що в національній економіці постійно відбуваються зміни рівня цін. Цінові коливання або збільшують, або зменшують вартісну оцінку ВВП.

Для того, щоб уникнути різних значень даного показника, розрізняють **номінальний ВВП** – обсяг виробництва, розрахований у цінах поточного періоду, та **реальний ВВП** – обсяг випуску продукції, розрахований у цінах базового періоду (порівняльних), скоригованих на величину річного зростання цін. Визначається реальний ВВП шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін, тобто:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{I_p}$$

Показник, за допомогою якого можна порівняти номінальний та реальний ВВП – **індекс I_p цін або дефлятор ВВП**, який показує рівень інфляції:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \text{Номінальний ВВП} : \text{Реальний ВВП}$$

Якщо величина індексу цін менша від одиниці, то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення, тобто **інфляція**. Якщо ж величина індексу цін більша від одиниці, то відбувається **дефляція**, тобто коригування номінального ВВП у бік зниження (рис.12.9).

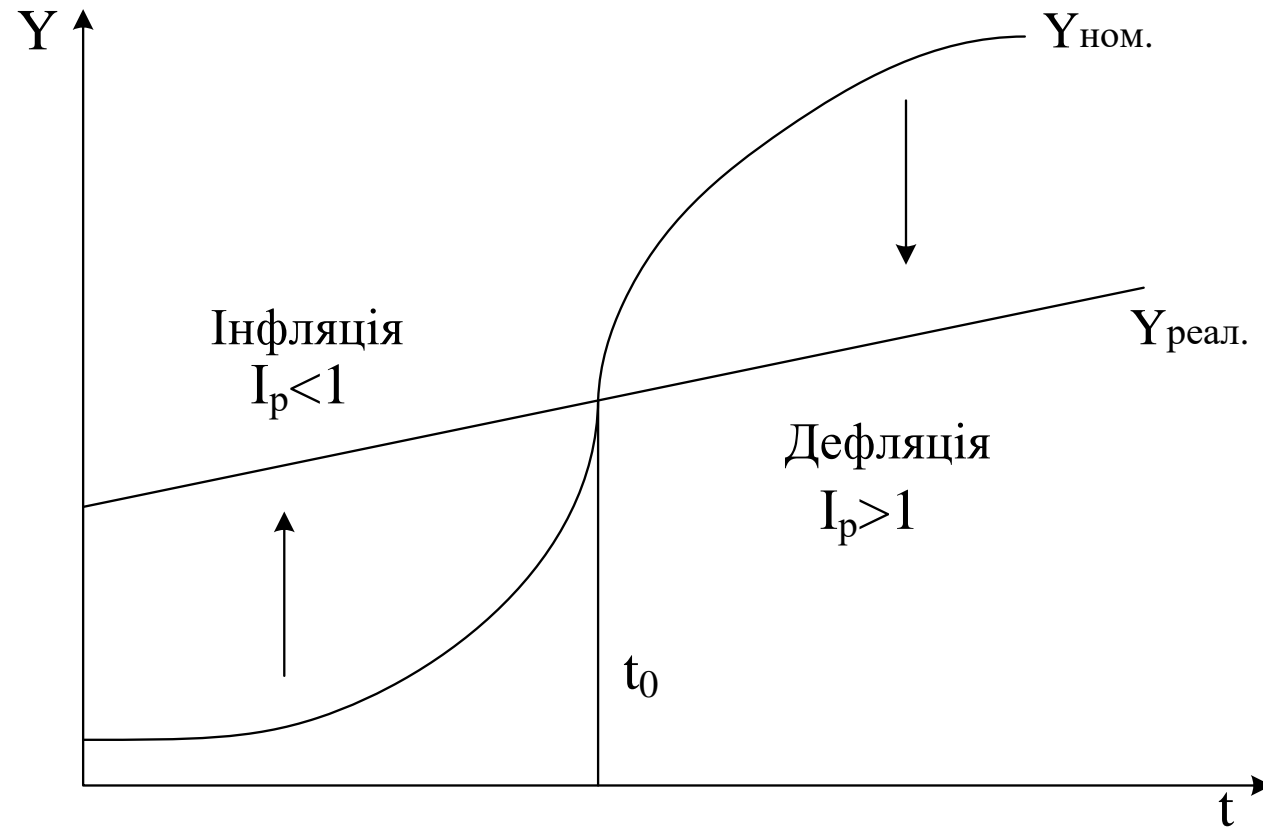


Рис. 12.9. Інфляція та дефляція номінального ВВП

Найбільш поширеними ціновими індексами, які використовуються для даної мети, є індекси Ласпейраса, цін виробників, Пааше і Фішера.

Індекс Ласпейраса CPI обчислюється для споживчого кошика і тому його називають індексом споживчих цін – це ціновий індекс, за допомогою якого вимірюється зміна цін стандартного споживчого кошика відносно базового періоду за формулою:

$$CPI = \frac{\sum q_{BG_0} \times p_1}{\sum q_{BG_0} \times p_0}$$

де q_{BG_0} – обсяг товарів, що входять у споживчий кошик базового періоду; p_0 – ціни базового періоду; p_1 – ціни поточного періоду.

Індекс цін виробників PPI – вимірює вартість певного набору товарів з урахуванням сировини і напівфабрикатів, відображає цінові зміни вже на рівні перших комерційних операцій у той час, коли індекс споживчих цін розглядає лише ціни роздрібної торгівлі. PPI обчислюють за такою формулою:

$$PPI = \frac{\sum q_{pr_0} \times p_1}{\sum q_{pr_0} \times p_0}$$

де q_{pr_0} – обсяг товарів споживчого кошика разом з витратами сировини і напівфабрикатів базового періоду; p_0 – ціни базового періоду; p_1 – ціни поточного періоду.

Індекс Пааше P_p , або за іншою термінологією індекс-дефлятор ВВП, вимірює динаміку цін і зміни у структурі виробництва з вагами поточного періоду, тобто:

$$P_p = \frac{\sum q_1 \times p_1}{\sum q_1 \times p_0}$$

де q_1 – обсяг виробництва поточного періоду; p_0 – ціни базового періоду; p_1 – ціни поточного періоду.

Індекс Пааше враховує:

- цінові зміни не лише стосовно споживчих товарів, але й інвестиційних послуг, деяких видів державних закупівель (витрати на освіту, охорону здоров'я тощо). Таким чином, індекс Пааше є індексом цін усіх товарів, тоді як індекс Ласпейраса тільки споживчих;
- зміни цін тільки на товари внутрішнього ринку, у той час як індекс Ласпейраса охоплює зміни цін як на внутрішні, так і на імпортовані товари;
- поточну структуру виробництва і споживання, а індекс Ласпейраса – фіксовану.

Індекс Фішера P_f – це середнє геометричне значення індексів Ласпейраса і Пааше, тобто:

$$P_f = \sqrt{CPI \times P_p}$$

де CPI – індекс Ласпейраса; P_p – індекс Пааше.

Національний дохід, створений у національній економіці, використовується на споживання і заощадження. **Споживання** є тією частиною доходу домогосподарств, яку вони витрачають на придбання споживчих товарів і послуг. Частина доходу, що не споживається, становить **заощадження**.

Домогосподарства завжди здійснюють вибір між поточним споживанням і його збільшенням у майбутньому. Однак збільшення споживання у майбутньому залежить від споживання нинішнього. Таким чином, заощадження – це відкладене споживання. Разом з тим заощадження, здійснені у поточному періоді, є не що інше, як відрахуванням від поточного споживання, оскільки заощадження – це частина доходу кінцевого використання, не витраченого на споживання. Тому в макроекономічному аналізі справедлива тотожність:

$$Y - T = C + S,$$

де Y – національний дохід; T – податкові відрахування; $(Y - T)$ – дохід кінцевого використання (ДКВ за попередньою термінологією); C – споживання; S – заощадження.

Це означає, що весь виготовлений національний продукт буде спожитий, якщо сукупна пропозиція благ відповідатиме плановим витратам чотирьох макроекономічних суб'єктів, тобто:

$$Y(AS) = C + I + G + E_q$$

де Y – національний продукт (дохід); AS – сукупна пропозиція; C – витрати домогосподарств на споживання; I – інвестиційні витрати фірм; G – витрати державного сектора; E_q – витрати іноземного сектора як різниця між експортом та імпортом.

А оскільки домогосподарства не всю величину поточного доходу витрачають на споживання, а певну його частину заощаджують, то для досягнення рівноваги необхідно, щоб цю частину доходу було спрямовано на інвестиції, тобто

$$S = I$$

Завдяки подвійній ролі заощаджень (як джерела додаткового майбутнього споживання і відрахування від поточного споживання) у макроекономіці особливої значущості набуває проблема визначення функцій споживання і заощадження.

Економісти класичної школи вважали, що раціональний суб'єкт використовує заощадження таким чином, що вони приносять йому дохід у формі банківського процента або доходів від акцій чи облігацій. Тому чим вищою буде реальна ставка відсотка, тим більше в людей буде стимулів для заощаджень. Отже, заощадження є зростаючою функцією, яка залежить від реальної ставки відсотка.

Оскільки заощадження і споживання у сумі складають дохід кінцевого використання, споживання при зростанні реальної ставки відсотка буде знижуватися, а при її зниженні – збільшуватися. Таким чином, споживання є від'ємною функцією реальної ставки відсотка.

Дж. М. Кейнс відхилив дане положення. Він стверджував, що при здійсненні домогосподарствами споживчого вибору реальна ставка відсотка не відіграє помітної ролі, тому що поточне споживання для людей завжди більш привабливе, ніж споживання у віддаленому майбутньому.

Кейнс передбачив, що головним фактором впливу на рівень споживання є поточний дохід домогосподарств. Така залежність була отримана на основі сформульованого вченим **основного психологічного закону**, який характеризує поведінку споживачів, схильних, як правило, збільшувати своє споживання разом із зростанням доходу, але не у тій мірі, в якій зростає дохід. Відтак, споживання – зростаюча функція, яка залежить від поточного доходу кінцевого використання домогосподарств, тобто:

$$C = C_0 + MPC (Y - T)$$

де C_0 – величина автономного (незалежного від поточного доходу кінцевого використання) споживання.

Якщо дохід дорівнює нулю, то для підтримання життєдіяльності індивід здійснює споживання за рахунок скорочення накопиченого багатства або за рахунок інших осіб, які беруть на себе його утримання; MPC – гранична схильність до споживання – частка приросту витрат на споживчі товари, яка виникає із кожної додаткової одиниці доходу. Вона визначається як співвідношення між зміною споживання (ΔC) і зміною доходу (ΔY), тобто:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Оскільки кожна додаткова одиниця доходу кінцевого використання розподіляється домогосподарствами між споживанням і заощадженням, то існує і гранична схильність до заощаджень MPS . Остання відображає частку приросту заощаджень, яка виникає із кожної додаткової одиниці доходу, а саме:

$$MPC = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Причому, якщо $Y - T = C + S$, то $MPC + MPS = 1$.

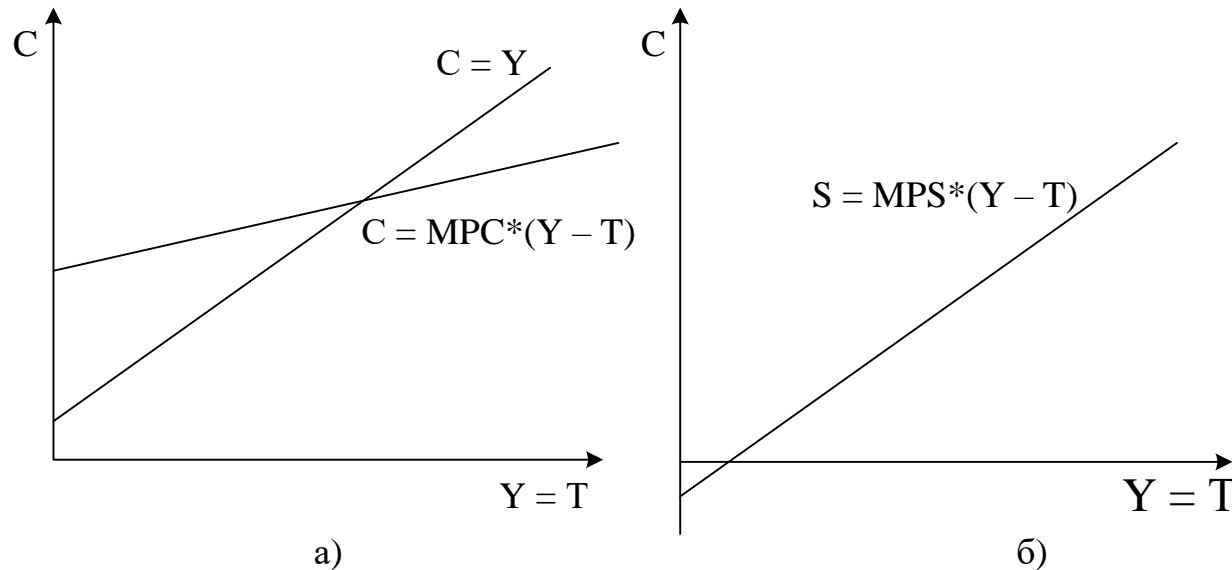
де Y – національний дохід; T – податкові відрахування; $(Y - T)$ – дохід кінцевого використання (ДКВ за попередньою термінологією); C – споживання; S – заощадження.

На основі функції споживання можна вивести функцію заощаджень:

$$S = (Y - T) - C$$

$$S = -C_0 + (1 - MPC) \times (Y - T)$$

$$S = -C_0 + (1 - MPS) \times (Y - T)$$



Графічно функції споживання і заощаджень зображені на рис. 12.10, а і б нижче відповідно.

Рис. 12.10. Функції споживання (а) і заощадження (б)

Заощадження є потенційним джерелом інвестицій, оскільки останні значною мірою здійснюються за рахунок позик. Оскільки платою за користування позикою є ставка відсотка, то величина інвестицій обернено пропорційна реальній ставці відсотка r . Узагальнено інвестиційна функція може бути відображена як $I = I(r)$. Графічне зображення даної функції подано на рисунку 12.11.

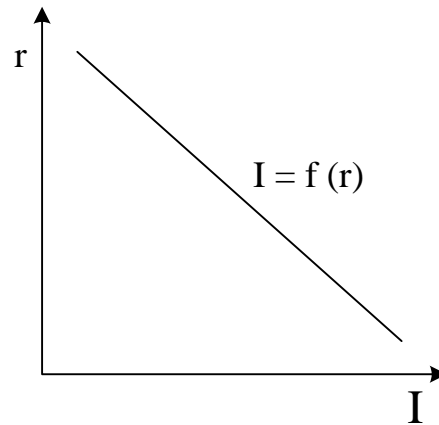


Рис. 12.11. Функція інвестицій

Зв'язок між зміною обсягу інвестицій і зміною реальної ставки відсотка визначається суб'єктивним фактором – граничною схильністю до інвестування γ . Вона показує на скільки одиниць зміниться обсяг інвестицій при будь-якій зміні доходу, тобто:

$$\gamma = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$$

Оскільки фінансування інвестицій здійснюється з прибутків економічних суб'єктів, а останні збільшуються зі зростанням доходу, то й інвестиції зростають зі збільшенням доходу. Отже, між інвестиціями і доходом існує прямопропорційний зв'язок.

Однак, гранична схильність до інвестування є досить нестійким показником, який залежить не тільки від економічних, але й від політичних факторів. Тому інвестиційну функцію часто будують за умови незмінності даного показника, тобто:

$$I = I_0 - br,$$

де I – інвестиційні витрати; I_0 – автономні інвестиції, під якими розуміються інвестиційні витрати, які здійснюються при незмінному попиті на блага. Ці витрати йдуть на впровадження нової техніки і підвищення якості продукції; визначаються зовнішніми чинниками (запасами корисних копалин, кліматичними умовами тощо) та є умовою зростання національного доходу, а не його наслідком; b – емпіричний коефіцієнт чутливості інвестицій до динаміки ставки відсотка; r – реальна ставка відсотка.

На рівні національної економіки особливого значення набуває формування співвідношень між споживанням, заощадженнями та інвестиціями. Тому від вибору напрямів розподілу та використання ВВП залежить стан національної економіки та її динаміка. Відтак, визначення часток розподілу доходу, які будуть спрямовані на споживання і заощадження, спонукає суспільство здійснювати альтернативний вибір: що більшим буде споживання, тим меншими будуть заощадження і, відповідно, тим меншими будуть інвестиційні витрати та гірші умови економічного зростання. І навпаки, обмеження поточного споживання, зростання заощаджень та, відповідно, інвестицій уможлиблює високі темпи економічного зростання в майбутньому.

ТЕМА 13. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

Центральною проблемою макроекономіки є проблема економічної стабільності. Два стани економіки:

- стан стабільності,** коли суспільне виробництво та споживання розвиваються достатньо спокійно, стійко, внутрішні та зовнішні механізми не суперечать один одному;
- стан нестабільності,** при якому порушуються нормальні зв'язки та пропорції національної економіки, настає її кризовий стан.

Економічна рівновага

Стан економіки, за якого досягається стійке урівноваження взаємодіючих структур, що протистоять одна одній, їх взаємне збалансування.

Структурний оптимум господарської системи, до якого суспільство прагне, але ніколи його повністю не досягає у зв'язку з постійною зміною самого “оптимуму”.

Економічний розвиток – циклічний рух від рівноваги до її порушення і далі до формування нової рівноваги на більш високому рівні – рівноваги більш високого порядку

Коли структурні порушення відтворювальних зв'язків досягають критичної величини, *стан рівноваги відновлюється* стрибкоподібно – *через економічну кризу*.

Економічні кризи виконують функцію специфічного інструментарію приборкання диспропорції і відновлення порушеної рівноваги.

Рис. 13.1. Економічна рівновага

Економічний цикл – процес проходження ринкової економіки від фази стабільності до такої ж наступної або, наприклад, від кризи до кризи, або від підйому до підйому.

Економічні цикли характеризуються **періодичними коливаннями рівнів зайнятості, виробництва, інфляції та інших макроекономічних показників.**

Першим економістом, який глибоко і всебічно дослідив економічний цикл був К. Маркс. К. Маркс виділив чотири фази, які послідовно змінюють одна одну (рис.13.1): I – криза, II – депресія, III – поживавлення, IV – підйом.

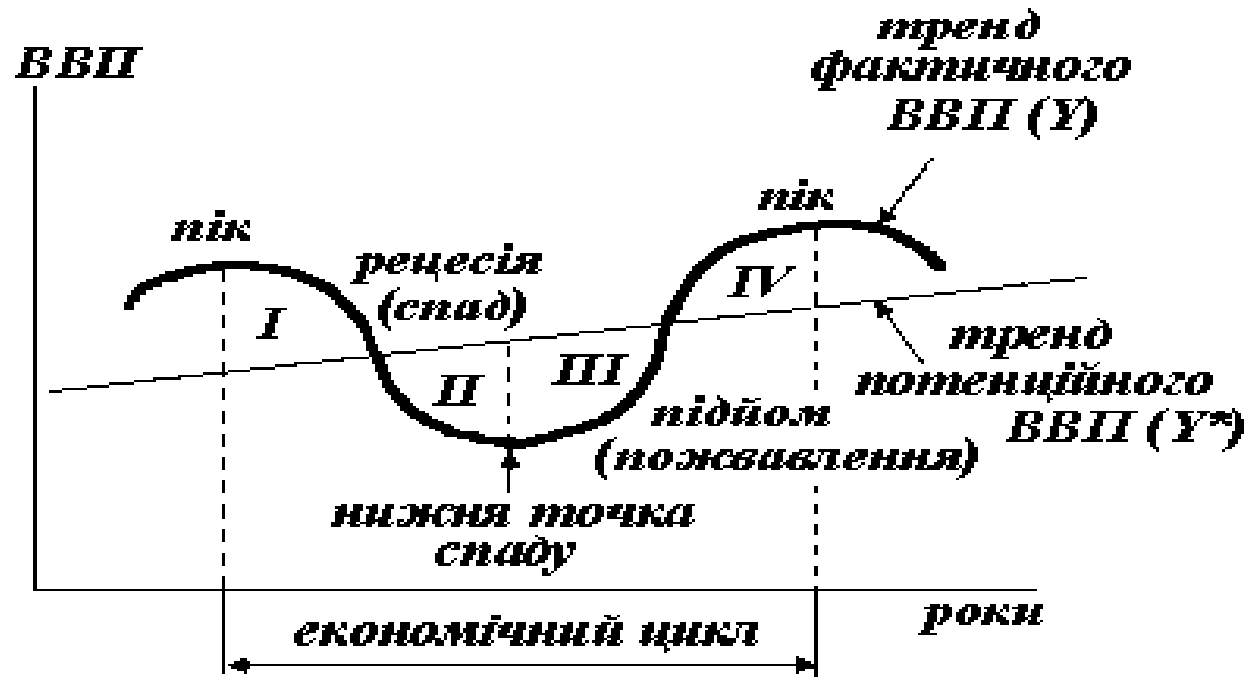


Рис. 13.1. Економічний цикл

Фаза кризи - вихідна фаза економічного циклу. Вона починається у сфері обігу внаслідок збільшення маси нереалізованих товарів, скорочення кредитів, зменшення позичкового процента. Останній процес зменшує величину дивіденду та курсу акцій, що в свою чергу знецінює капітал. Скорочення прибутку зумовлює банкрутство підприємств усіх галузей економіки.

Фаза депресії настає за кризою. В цій фазі виробництво вже не скорочується, але і не зростає. Товарні запаси зменшуються, однак торгівля йде мляво. Норма процента знижується до мінімальної точки. І хоча економіка знаходиться в стані депресії, в ній виникають окремі точки зростання.

Фази пожвавлення – підприємства поступово починають розширювати виробництва, що тим самим стимулює попит на споживчі товари. Цей процес згодом охоплює всі галузі економіки.

Фаза підйому починається з моменту, коли обсяги виробництва в результаті зростання перевищують рівень докризового періоду. В цій фазі зростає зайнятість, товарний попит, норма відсотка, збільшуються ціни, доходи, зменшується безробіття.

Однак поступово обсяги виробництва значно випереджують платоспроможний попит, збільшується розрив між виробництвом та споживанням, в результаті цього, країна знову прямує до кризи.

Теорії економічних циклів

Теорії	Характеристика	Причини виникнення криз
Екстернальні	Пояснюють циклічність зовнішніми причинами відносно економічної системи.	1) революції; 2) політичні події; 3) міграція населення; 4) наукові відкриття.
Інтернальні	Пояснюють циклічність внутрішніми причинами відносно економічної системи.	1) диспропорції у структурі виробництва; 2) порушення у сфері грошового обігу; 3) значне накопичення основного капіталу; 4) зношуваність і необхідність оновлення основного капіталу.

В макроекономіці відсутня єдина загально визнана теорія економічного циклу, тому економісти різних напрямів неоднозначно трактують циклічний розвиток економіки та причини його виникнення.

Деякі причини циклічного розвитку економіки, що називаються економістами в їх дослідженнях

Економісти	Причини
Т.Мальтус Дж.Сімонді	Невідповідність, недостатність споживаного доходу виробленому доходу
М.Туган-Барановський, А.Шпітгоф	Перевищення виробництва засобів виробництва над виробництвом предметів споживання
Е.Жуглар, Е.Хансен, Р.Дж.Хоутрі, ін.	Експансія і обмеження банківського капіталу (кредиту) в економіці в цілому та в рухливості облікової ставки.
У.Джевонс, А.Чижевський	Циклічність активності Сонця, інтенсивності його сполохів, радіації, тощо (вплив на сільськогосподарське виробництво, економічну діяльність, політичні події)
В.Зомбарт	Відмінності у ритмі виробництва органічної та неорганічної матерії
Х.Мур, В.Беверидж	Вплив атмосферних факторів на врожайність та діяльність людей.
В.Парето, А.Пігу	Співвідношення песимізму та оптимізму в економічній діяльності людей.
Дж.М.Кейнс	Надлишок заощаджень населення, та, відповідно, недостатність інвестицій в економіку.
Більшість сучасних економістів	Коливання співвідношення між споживанням та інвестиціями. Періодичне зменшення автономних інвестицій; послаблення ефекту мультиплікації; коливання обсягів грошової маси; оновлення основних капітальних благ, тощо.

Економічні цикли різняться своєю тривалістю:

- **сезонні (піврічні);**
- **малі (цикли Китчина)** (тривалістю 2 - 4 роки) - пов'язані з відновленням рівноваги на споживчому ринку;
- **середні** (тривалістю 10 - 12 років) - пов'язані зі зміною попиту на обладнання та споруди;
- **довгі (цикли Кондрать'єва)** тривалістю 48 – 55 років - пов'язані зі зміною технологічного способу виробництва.

Короткі, середні та довгі цикли економічного розвитку не суперечать одні одним, а взаємодіють та доповнюють решту. Короткі цикли є органічною частиною середніх, а останні – складовою частиною довгих циклів економічного розвитку.

Альтернативні теорії циклів за тривалістю

Цикли	Автор	Тривалість	Причинна
Короткострокові	Дж. Кітчин	3 – 4 роки	Коливання світових запасів золота
	У. Мітчелл		Нестабільність “грошового господарства”
	Сучасні теорії (США)		Відновлення економічної рівноваги на споживчому ринку
Середньострокові	К. Маркс	8 -12 років	Масове оновлення виробничих фондів
	К. Жугляр	10 років	Порушення у кредитно-грошовій системі
	С. Кузнець	15-20 років	Оновлення житлових будівель і виробничих споруд
Довгострокові	М. Кондрать'єв	50-60 років	<p>“Великі цикли кон’юнктури”:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) нерівномірність НТП і процесу нагромадження капіталу; 2) стрибкоподібні зміни у технологічній структурі виробництва; 3) наростання і послаблення суспільно-політичних процесів.
	А. Шпітгоф	50-60 років	<p>“Періоди зміни”:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) хвиля промислової революції; 2) хвиля пари і сталі; 3) хвиля електротехнічної, хімічної та автомобільної промисловості.

Основними закономірностями великих циклів Кондрать'єва є:

- підвищувальна хвиля, яка супроводжується великими змінами в економічному житті (відбуваються зміни грошового обігу, з'являються нові наукові відкриття і т. і.).
- підвищувальну хвилю, супроводжують значні соціальні коливання (війни, революції і т. і.).
- понижувальна хвиля ознаменована звичайно кризою сільського господарства.
- хвилі великих циклів Кондрать'єва впливають на інші цикли – при підвищувальній хвилі інші цикли характеризуються незначними депресіями та інтенсивними підйомами, понижувальна хвиля супроводжується зворотними явищами.

Види економічних циклів

За тривалістю	За сферою дії	За специфікою вияву	За формами розгортання
<ol style="list-style-type: none"> 1. Короткострокові (малі) (3-4 роки) 2. Середньострокові (7-11 років) 3. Довгострокові (довгі хвиля) (50-60 років) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Промислові 2. Аграрні 3. Фінансові 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нафтові 2. Продовольчі 3. Енергетичні 4. Сировинні 5. Екологічні 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Структурні 2. Галузеві 3. Національні

Циклічному коливанню підпорядковані інфляція, рівень зайнятості, безробіття, ставки процента, валютного курсу, обсягу грошової маси тощо.

Інфляція – це знецінення грошей через дисбаланс попиту і пропозиції, пропорцій національного господарства яке супроводжується підвищенням цін товарів.

Розрізняють **відкриту** та **пригнічену** інфляцію (рис. 13.2). Перша виявляється в зростанні цін, друга – у зникненні товарів.

Класифікація видів інфляції	
Критерії класифікації	Види інфляції
→ За характером інфляційного процесу	відкрита, пригнічена
→ За причинами	інфляція попиту, інфляція пропозиції
→ За темпами зростання цін (індекс цін)	помірна, галопуюча, гіперінфляція, стагфляція
→ За прогнозованістю	очікувана, неочікувана
→ За рівнями зростання цін різних товарних груп	збалансована, незбалансована

Рис. 13.2. Види інфляції

Наслідки інфляції неоднозначні. За Дж.М. Кейнсом помірна інфляція корисна для економіки, через те, що зростання грошової маси стимулює ділову активність, сприяє економічному росту, прискорює процес інвестування. Проте, надмірний випуск грошей породжує негативні наслідки:

1. погіршується становище людей з фіксованими заробітками, оскільки обмежується споживання та скорочуються заощадження;
2. відбувається прихована державна конфіскація грошей у населення;
3. знижується рівень виробничої підприємницької активності та капітал покидає сферу виробництва, прямуючи у сферу обігу чи за кордон.

Стагфляція – інфляція, яка супроводжується стагнацією виробництва, високим рівнем безробіття та одночасним підвищенням рівня цін.

В економічній політиці є **два підходи у боротьбі з інфляцією** – ліквідаційний (рис. 13.2) та адаптаційний (рис. 13.3).

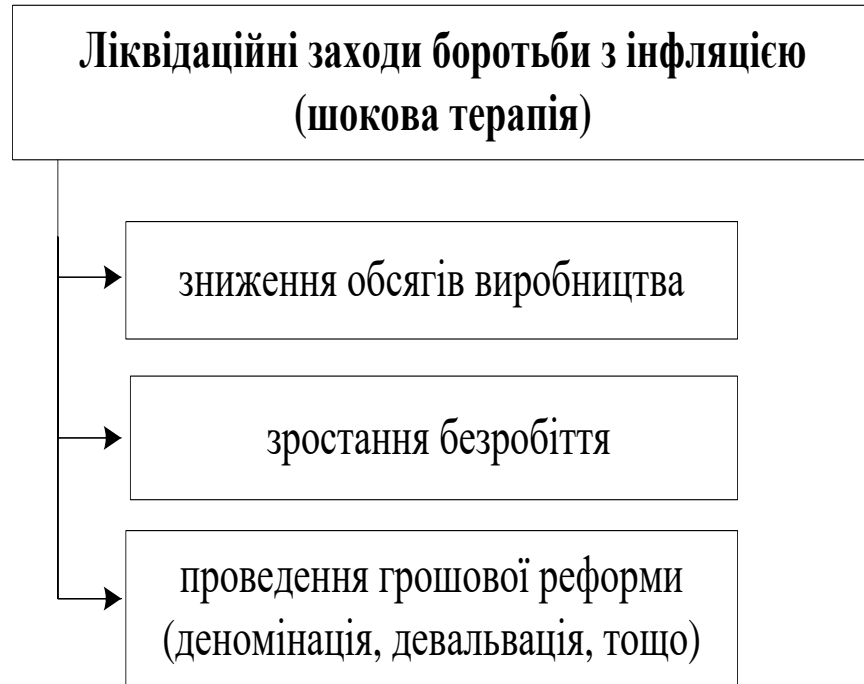


Рис. 13.2. Ліквідаційні заходи боротьби з інфляцією

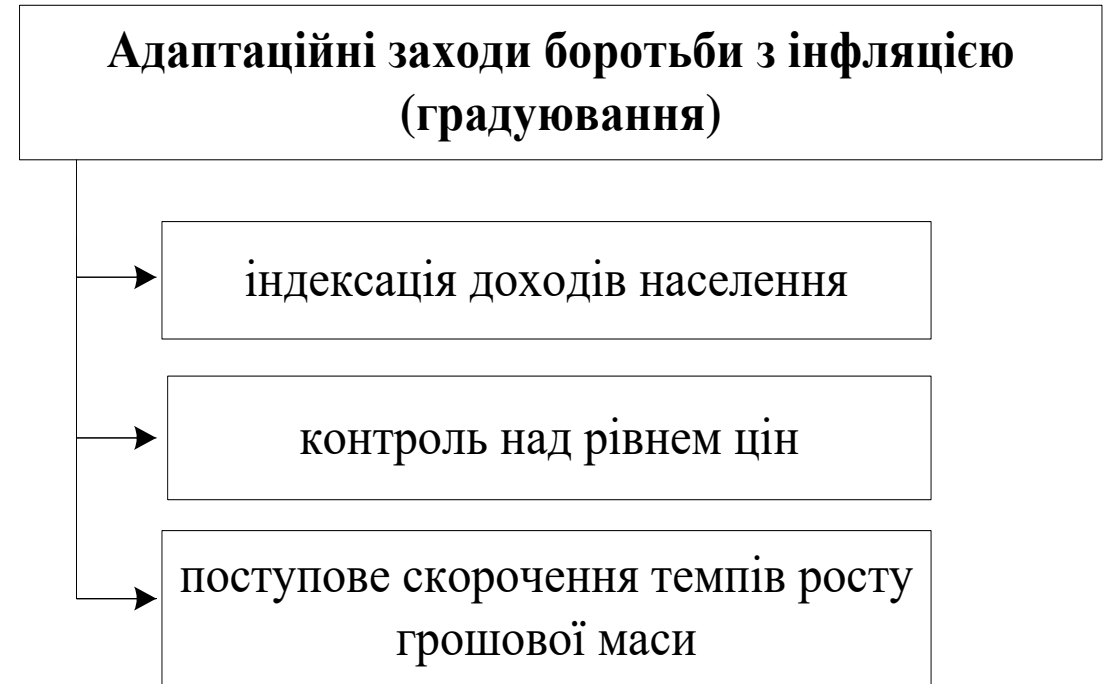


Рис. 13.3. Адаптаційні заходи боротьби з інфляцією

Безробіття – складне економічне, соціальне і психологічне явище і водночас економічна категорія, яка відображає економічні відносини щодо вимушеної незайнятості працездатного населення.

Фактори формування безробіття показані на рис. 13.4.

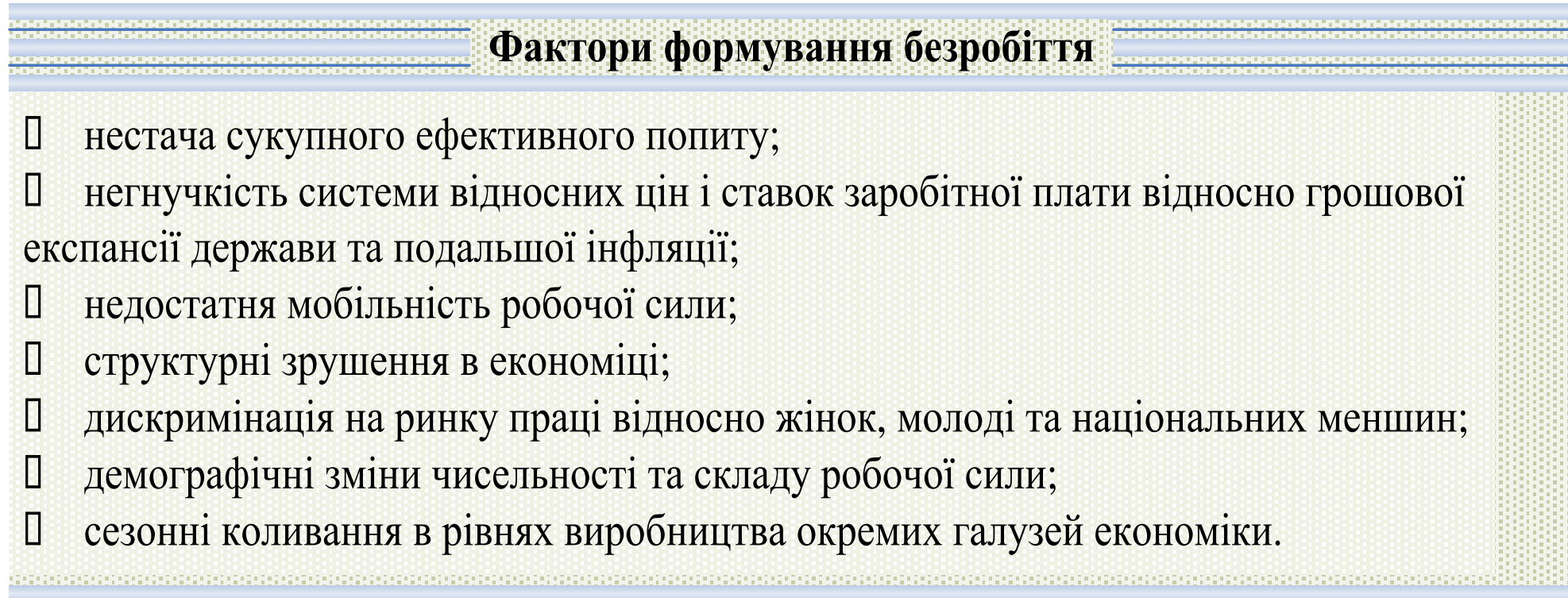


Рис. 13.4. Причини виникнення безробіття

Існують два види безробіття – добровільне та вимушене.

Добровільне безробіття пов'язане з вільним волевиявленням людей утриматися від пропозиції праці за неприйнятних для них умов.

Вимушене безробіття пов'язане з причинами, які перебувають поза вибором людей.

Добровільне та вимушене безробіття реалізується у декількох формах.

Серед **форм безробіття** розрізняють відкрите й приховане, фрикційне, структурне, циклічне, сезонне, інституційне, застійне та хронічне.

Відкрите безробіття означає існування явно незайнятого населення, яке визнає свою незайнятність та офіційно реєструється у службі зайнятості.

Приховане безробіття – наявність у державі людей, які не ведуть пошук робочого місця, оскільки втратили надію знайти прийнятну для них роботу або наявність формально зайнятого населення.

Фрикційне безробіття пов'язане з пошуками і очікуванням роботи. Це безробіття серед осіб, які шукають місце роботи, що відповідає їх кваліфікації та індивідуальним перевагам, Такий вид безробіття вимагає певного часу.

Структурне безробіття пов'язане з технологічними зрушеннями у виробництві (закриттям застарілих підприємств і виробництв, скороченням випуску продукції у разі переорієнтації виробництва, закриття шкідливих підприємств), які змінюють структуру попиту на робочу силу. Це безробіття серед осіб, професії яких виявились застарілими або менш потрібними внаслідок науково-технічного прогресу.

У структурному безробітті можна виокремити *технологічне й конверсійне* безробіття.

Технологічне безробіття пов'язане з переходом до нової техніки і технології, механізацією та автоматизацією виробництва та супроводжується вивільненням робочої сили і найманням праці принципово нових спеціальностей та кваліфікації.

Конверсійне безробіття спричиняється скороченням чисельності армії і зайнятих у галузях оборонної промисловості. Розміри цього безробіття можуть коливатися від незначних до великих.

Природний рівень безробіття (або рівень безробіття при повній зайнятості) це – поєднання фрикційного і структурного безробіття, яке відповідає потенційному ВВП.

Сезонне безробіття стосується тих видів виробництва, які мають сезонний характер і в яких протягом року відбуваються різкі коливання попиту на працю (сільське господарство, будівництво тощо).

Інституційне безробіття породжується введенням нових правових норм, які впливають на попит і пропозицію праці (наприклад, введенням гарантованої мінімальної заробітної плати, недосконалою податковою системою тощо).

Застійне безробіття охоплює найстійкіший контингент безробітних - бідних, безхатченків тощо.

Хронічне безробіття пов'язане з відставанням темпів інвестицій у створення нових робочих місць від зростання чисельності найманих працівників.

Циклічне безробіття це – відхилення фактичного рівня безробіття від природного. В період циклічного спаду циклічне безробіття доповнює фрикційне і структурне. В періоди циклічного підйому циклічне безробіття відсутнє. Воно постійно змінюється за своїми масштабами, тривалістю і складом. Це пов'язано з циклом ділової кон'юнктури.

Методологія розрахунків показників рівня безробіття, величини робочої сили, чисельності зайнятих і безробітних (методологія Системи національних рахунків) розроблена ООН, і всі національні статистики реалізують цей загальний підхід.

Рівень безробіття це – відношення кількості безробітних до загальної кількості зайнятих:

$$U = \frac{F}{R} 100\%$$

де, U – рівень безробіття; F – чисельність безробітних; R – чисельність робочої сили (економічно активного населення).

Якщо R позначити через $(L+F)$, то формула вище набуде вигляду:

$$U = \frac{F}{L + F} 100\%$$

де, L – чисельність працюючих; F – чисельність безробітних;

Рівень безробіття можна визначати і за формулою:

$$U = \frac{\text{Частина тих, хто втрачає роботу}}{\text{Частина тих, хто щомісяця втрачає роботу} + \text{Частина тих, хто щомісяця знаходить роботу}} 100\%$$

Рівень циклічного безробіття обчислюється різницею рівнів фактичного та природного безробіття. Рівень циклічного безробіття виявляє рівень недовикористання виробничих ресурсів.

Закон Оукена показує зв'язок між рівнем циклічного безробіття та втратами фактичного обсягу продукту порівняно з обсягом продукту при повній зайнятості: *якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень (3 - 5%) на 1%, то відставання обсягу валового внутрішнього продукту становить 2,5% на кожний процент.* Або математично це можна виразити формулою:

$$\beta(U - U') = \frac{Y' - Y}{Y} 100\%$$

де β – коефіцієнт чутливості ВВП до циклічного безробіття; U – фактичний рівень безробіття; U' - природний рівень безробіття; Y – фактичний обсяг ВВП; Y' - потенційний обсяг ВВП.

Крива Філіпса (рис. 13.5) відображає взаємозв'язок темпів інфляції (ΔW) та безробіття (ΔU). Аналіз кривої показує, що вищий рівень безробіття, тим нижча заробітна плата. Зі зменшенням безробіття рівень заробітних плат зростає, а слідом за ними зростають і ціни.



Рис. 13.5. крива Філіпса

ТЕМА 14. МЕХАНІЗМ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Провідним суб'єктом макроекономічної політики є держава, оскільки саме вона координує, реалізує та контролює макроекономічну політику.

Економічна діяльність господарських суб'єктів в масштабі держави на агрегованих національних ринках, яка спрямована на задоволення потреб нації є **національною економікою**.

Діяльність держави як економічного суб'єкта ринкової системи відображає її економічну роль в суспільстві, яку характеризують, по-перше, соціальна спрямованість державного впливу на економіку; по-друге, основні напрями, засоби та методи діяльності держави як суб'єкта економіки; по-третє, ступінь державного втручання в економічні процеси.

Основною проблемою макроекономіки соціально-орієнтованої держави є визначення та реалізація основних економічних цілей держави (рис. 14.1), до яких відносять ряд пріоритетних напрямів її діяльності.

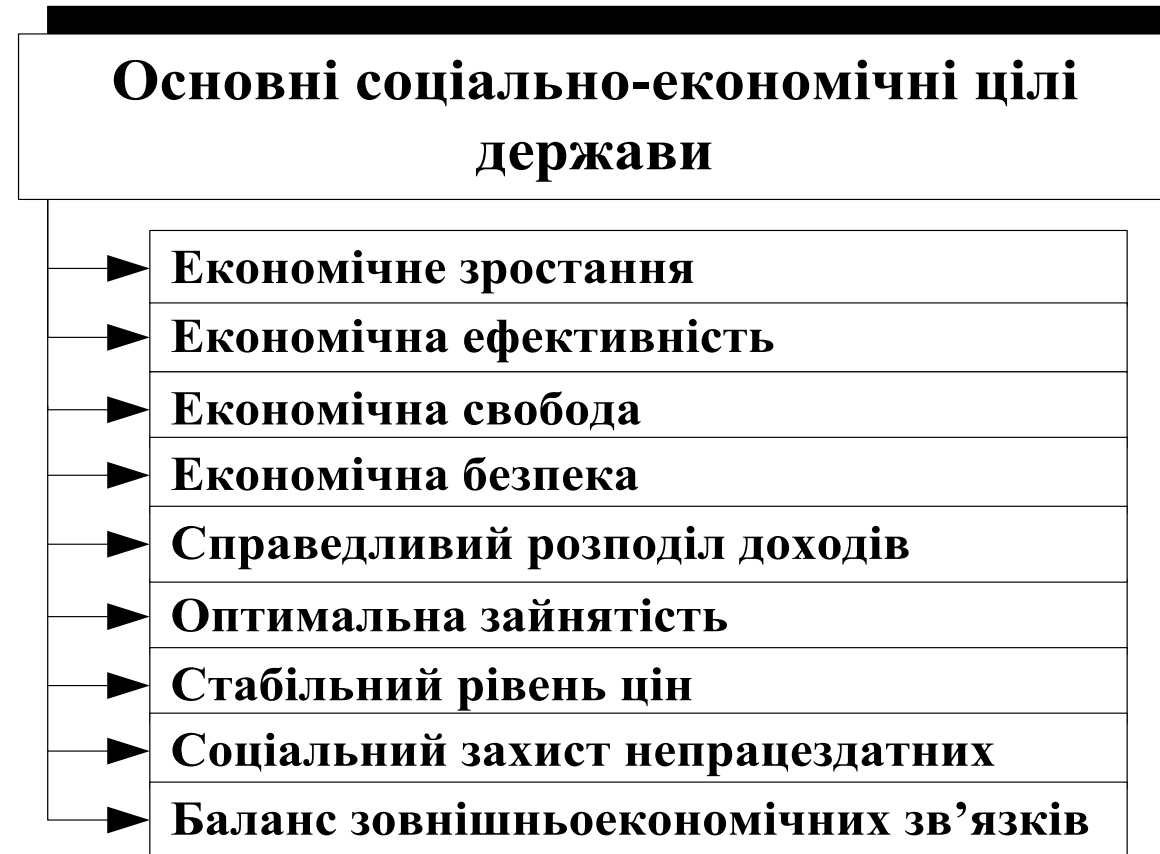


Рис. 14.1. Економічні цілі держави

Економічне зростання – збільшення кількості та якості товарів і послуг протягом деякого періоду, яке сприяє підвищенню якості та рівня життя людей.

Темпи економічного зростання вимірюють змінами в обсягах реального валового внутрішнього продукту.

Приріст ВВП на 3-4% економісти визнають розумною метою і результатом.

Економічне зростання сприяє досягненню інших основних соціальних цілей.

Економічна ефективність як мета державного регулювання національної економіки пов'язана з обмеженістю господарських ресурсів (а вони обмежені!) Тому їх використання за умови мінімуму витрат і отримання максимальної віддачі є найбільш доцільним.

Ідеальна ситуація – коли залучені всі наявні ресурси. І ніхто не виграє від їх альтернативного використання не погіршивши становище когось іншого. Тому економічна ефективність зростає лише тоді, коли одержані вигоди перевищують здійснені витрати.

Економічна свобода – неодмінна умова успішного розвитку ринку. Держава як провідний економічний суб'єкт повинна інституційно забезпечити **свободу**:

- підприємця засновувати нові підприємства чи закривати старі, у виборі виду і форми підприємницької діяльності, економічних партнерів;
- працівника продовжувати працювати на певному робочому місці чи змінювати його виходячи із власних інтересів;
- споживача обирати серед конкурентних товарів, заощаджувати чи витратити власні доходи.

Однак слід пам'ятати, що іншим боком свободи є **відповідальність**.

Економічна безпека передбачає захищеність від економічних ризиків, виробничих травм, безробіття, інфляції, банкрутства в бізнесі. Наразі певні соціальні програми держави спрямовані на досягнення економічної безпеки. Це пенсійне забезпечення, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття. Водночас, дехто забезпечує власну економічну безпеку шляхом заощадження і страхування.

Справедливий розподіл доходів цивілізованої держави спрямований не тільки на соціальний захист малозахищених, але й на зростання середнього класу – працездатного та активного населення країни, який створює основні матеріальні та духовні блага.

Однак, проблема соціальної справедливості в економічній науці суперечлива. В економічній науці сьогодні співіснує декілька підходів до проблеми соціальної справедливості рис. 14.2.

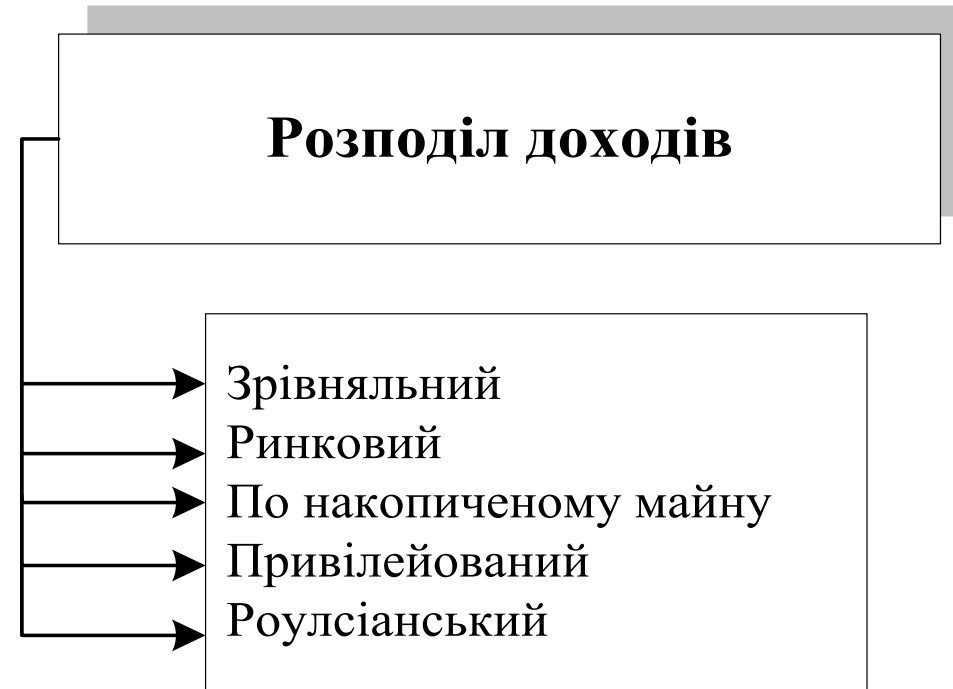


Рис. 14.2. Підходи до розподілу доходів у сучасній економічній науці

Егалітарний (від франц. egalite – рівність) – зрівняльний – коли всі члени суспільства отримують практично однакову кількість благ.

Ринковий відповідно до якого кожен власник певного фактора виробництва (робочої сили, підприємницьких здібностей, землі, капіталу) отримує дохід від кожного фактора виробництва, яким володіє і означає, що кожен працівник і власник отримує доходи залежно від кінцевих результатів та ринкової оцінки значущості їх праці.

Розподіл по накопиченому майну виявляється в отриманні додаткових доходів тими, хто має та передає у спадок певну власність (землю, будинки, цінні папери тощо).

Привілейованийий - характерний для недемократичних суспільств, країн традиційної економіки, в яких правляча еліта та силові структури перерозподіляють суспільні блага на власну користь (підвищені доходи, покращені умови життя, праці, відпочинку).

Роулсіанський підхід до розподілу доходів у суспільстві полягає у максимізації корисності благ найменш забезпечених верств населення.

Найбільш суперечливими є егалітарний і ринковий підходи, оскільки ринковий розподіл доходів потребує відповідності доходу кожного власника факторів виробництва граничному продукту цього фактора. За таких умов припустима значна нерівність у розподілі доходів.

Оптимальна зайнятість – такий стан економіки, коли всі громадяни, які бажають працювати, працюють, витрачаючи на пошук роботи мінімум часу. При цьому, по-перше, отримують роботу та відповідні доходи всі, хто хоче та може працювати, а по-друге, суспільство позбавляється втрат від нераціонального використання трудових ресурсів.

Стабільний рівень цін – одна з макроекономічних цілей держави, яка досягається лише у взаємодії грошового та реального секторів економіки, оскільки як зростання цін (інфляція), так і їх падіння (дезінфляція) порушують нормальне функціонування економіки та мають негативні наслідки (наслідки інфляції відомі, а дезінфляція може стати причиною хвилі банкрутств тощо).

Соціальний захист непрацездатних – одна з найважливіших ознак цивілізованих, демократичних суспільств, передбачає надання всім непрацездатним, неповнолітнім і громадянам похилого віку можливості вести гідний людини спосіб життя. Соціальний захист передбачає економічну забезпеченість всіх громадян економічними благами не нижче прожиткового мінімуму.

Баланс зовнішньоекономічних зв'язків або зовнішньоторговий баланс – досягнення рівноваги міжнародного економічного обміну держави з іншими країнами, який забезпечує суспільству необхідну рівновагу та міцні позиції в торгівельних, фінансових, інвестиційних та інших відносинах з зарубіжними країнами.

Економічне зростання є результатом взаємодії таких відносно стійких факторів, як зростання чисельності населення і технологічного прогресу, який сприяє підвищенню якості життя людей. Динаміка цих факторів у довготерміновій перспективі визначає динаміку потенціального обсягу виробництва.

Розрізняють можливі темпи росту і фактичні.

Можливих темпів росту суспільство може досягти на межі своїх виробничих можливостей, тобто, коли реалізується принцип «мінімум витрат – максимум вигоди».

Фактичні темпи росту є результатом реального використання наявних виробничих ресурсів та сукупності прийняття певних управлінських рішень.

Аналіз економічних джерел показує, що економічне зростання це результат взаємодії економічних і неекономічних факторів (Рис. 14.3.).

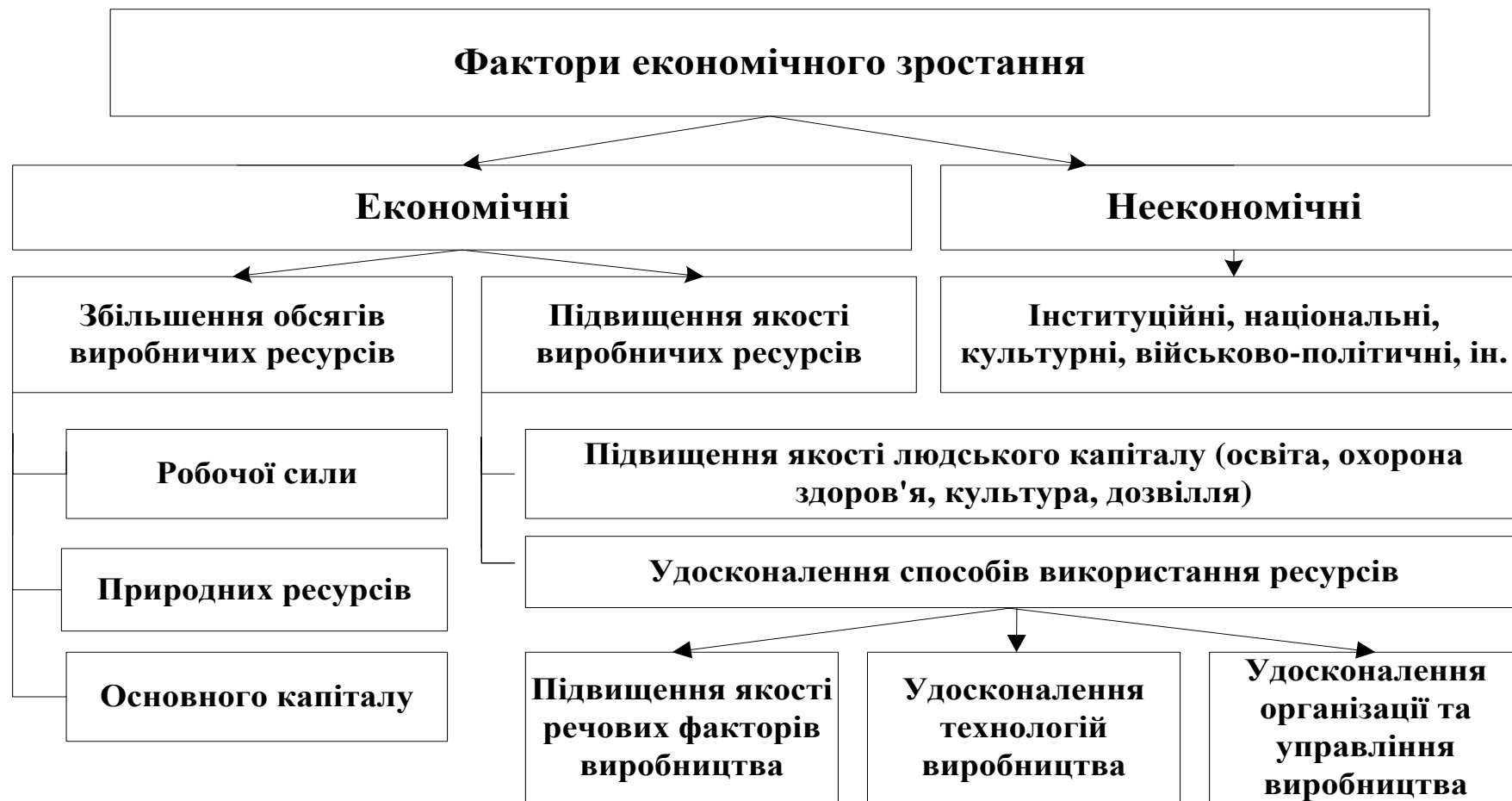


Рис. 14.3. Фактори економічного зростання

Визначальними факторами впливу на динаміку економічного зростання є витрати праці та її *продуктивність* (рис. 14.2).

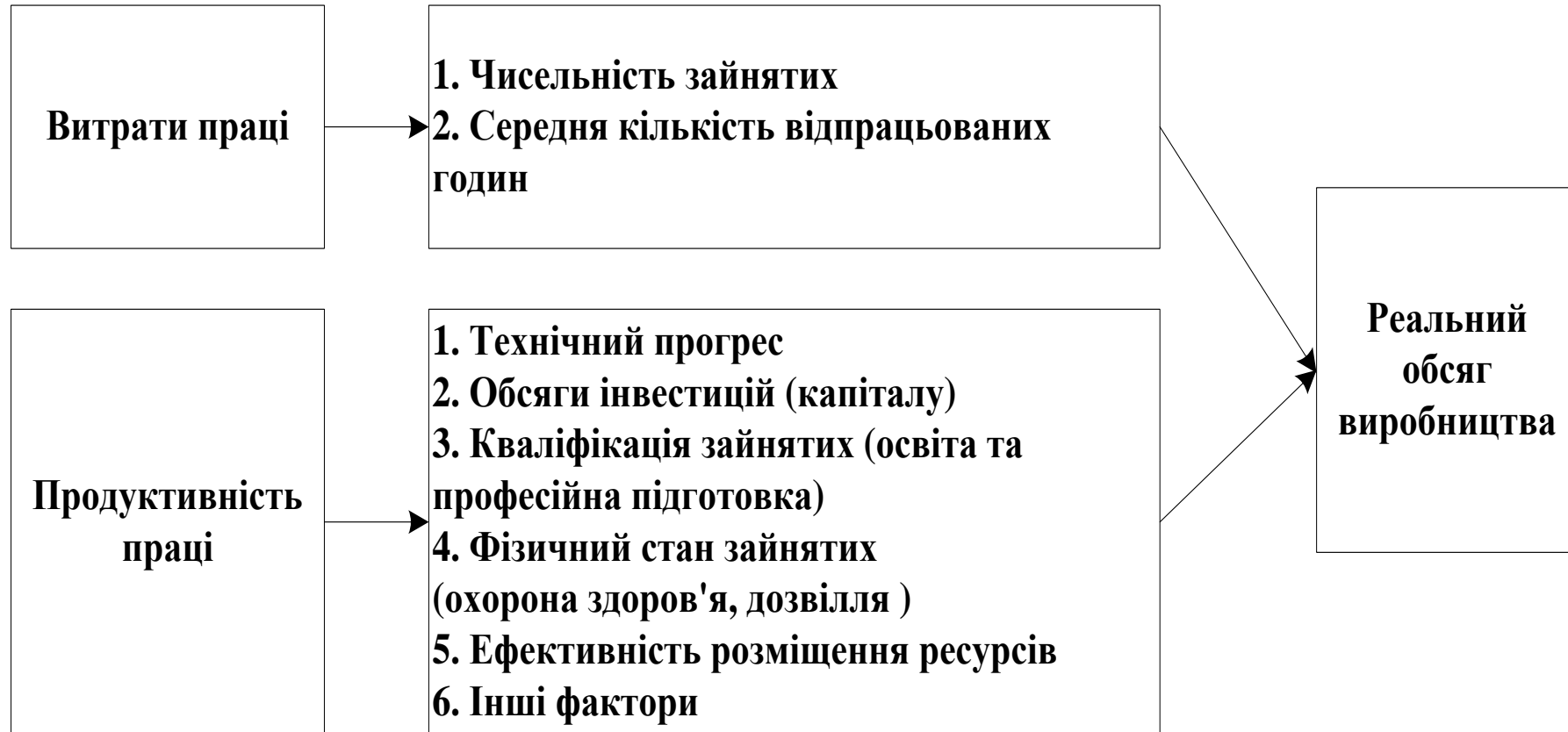


Рис. 14.5. Фактори впливу на продуктивність праці

Розрізняють екстенсивне та інтенсивне економічне зростання.

Екстенсивне економічне зростання масштабів виробництва виявляється за рахунок простого кількісного розширення самих факторів виробництва:

1) збільшення числа зайнятих працівників без підвищення їхньої кваліфікації;

2) розширення споживання матеріальних факторів виробництва: сировини, матеріалів, палива, земельних угідь без збільшення ефективності їхнього використання;

3) зростання капітальних вкладень без відповідного поліпшення технології.

Інтенсивне економічне зростання передбачає зростання виробництва за рахунок більш ефективного (інтенсивного) використання інноваційних факторів виробництва:

1) розширення виробництва за рахунок впровадження нових, більш ефективних технологій, за допомогою відновлення основних фондів (засобів виробництва), впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу або інвестування виробництва;

2) поліпшення організації виробництва (нова структура господарських зв'язків, управління, маркетингу, кооперації тощо) і, як результат, – підвищення його ефективності;

3) вдосконалення використання основних і оборотних фондів, прискорена амортизація, прискорений оборот тощо.

4) постійного зростання кваліфікації робочої сили та вдосконалення наукової організації праці.

Практична необхідність розробки механізму державного регулювання національної економіки визначається потребами часу. Оскільки, у короткотерміновому періоді економіка відхиляється від визначальної траєкторії поступального руху. А забезпечення стійкого економічного зростання в довготерміновій перспективі передбачає управління циклічними коливаннями.

Роль модератора основних макроекономічних процесів національної економіки належить державі. Оскільки, як зазначає провідний англійський соціолог К. Поппер: «Промислове суспільство, яке ґрунтується на ринкових засадах, неможливе без правової системи і влади закону.»

Діяльність держави як економічного суб'єкта ринкової системи відображає:

- соціальна спрямованість державного впливу на економіку;
- основні напрями, засоби та методи її діяльності як суб'єкта економіки;
- ступінь державного втручання в економічні процеси.

Механізм макроекономічної політики держави – це сукупність макроекономічних важелів за допомогою яких держава впливає на розвиток національної економіки (рис. 14.6).

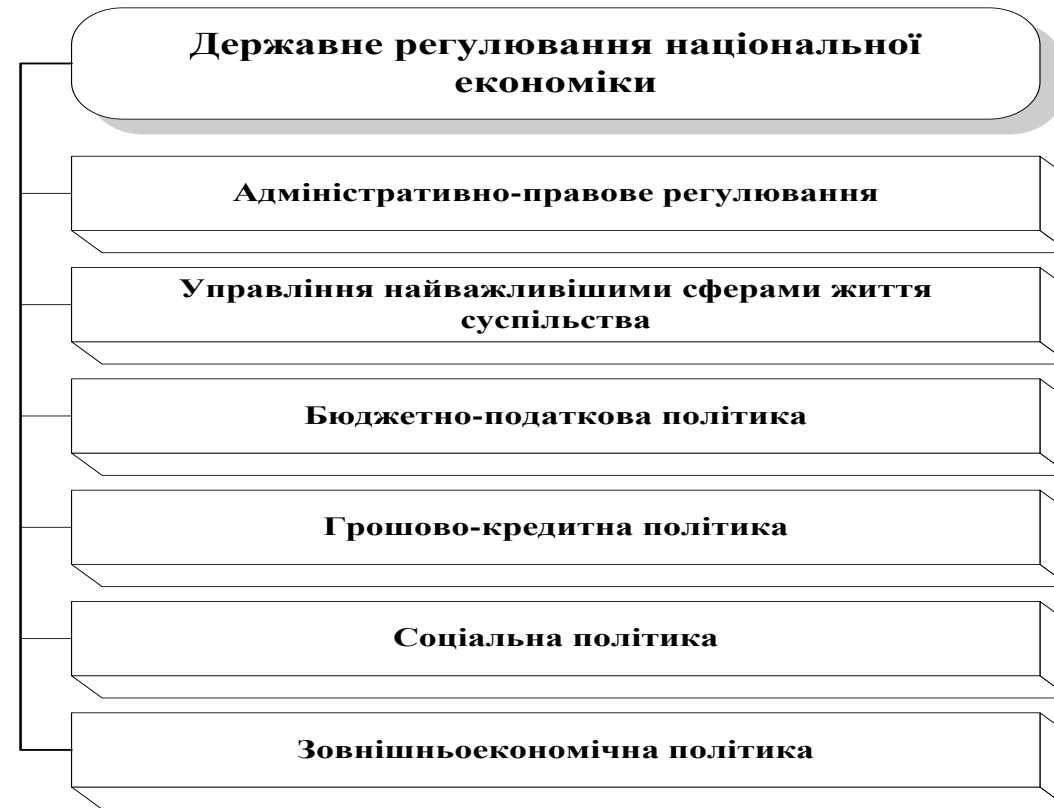


Рис. 14.6. механізм макроекономічної політики держави

Адміністративно-правове регулювання виявляється, передусім у створенні державою «правових основ» економіки, до яких, зокрема, відносяться:

- **розробка правової бази** ефективного функціонування ринкової економіки, яка охоплює створення законів та норм;
- розробку системи регулювання відносин між господарськими суб'єктами;
- **встановлення в державі прав і форм власності** та правил господарської діяльності;
- **регулювання трудових відносин** і пенсійного забезпечення (мінімальних розмірів зарплат, пенсій, допомоги по непрацездатності та безробіттю, нормативної бази щодо умов та охорони праці тощо);
- **захист та забезпечення конкуренції**, який передбачає демонополізацію економіки, стимулювання конкуренції шляхом введення обмежень та дозволів, які проти монополізму, недобросовісної конкуренції, штучних дефіцитів, цінових та інших зловживань, тощо;
- **виробництво благ суспільного користування**, тобто благ, які ринкова система не виробляє. Суспільні блага неподільні, вони складаються з крупних одиниць і не можуть бути у індивідуальній власності. Користь від таких благ дістається суспільству в результаті їх виробництва та використання (освіта, охорона здоров'я, оборона, державне управління, охорона природи, фундаментальні наукові дослідження і т. і.);
- **перерозподіл доходу та багатства** шляхом: ефективного оподаткування та здійснення трансфертних платежів (дотацій, субсидій, субвенцій) для збалансування бюджетів усіх рівнів;
- захист прав споживачів, екологічне законодавство та ін.;
- **стабілізація економіки**, тобто, здійснення заходів по зменшенню циклічності розвитку економіки, зокрема стримування рівня безробіття та темпів інфляції; заходи по підтримці стійкого економічного зростання та контроль за рівновагою кругообігу доходів та витрат.

Державне управління найважливішими сферами життя суспільства здійснюється відносно таких суспільно значущих об'єктів, як оборона, енергетика, корисні копалини, водні ресурси, освіта, охорона здоров'я, національні музеї, парки, заповідники, курорти, прибирання та освітлення вулиць, стратегічних об'єктів (аеропортів, шляхів, мостів, маяків, гребель, тощо).

Важливим елементом економічної системи держави є **фінансова система держави**, яка складає основу її фінансової політики.

Бюджетно-податкова, грошово-кредитна політики держави – основа фінансової політики держави. У своїй сукупності вони складають основу **фінансової системи держави**, яку ототожнюють з «кровоносною системою» національної економіки (рис. 14.7).

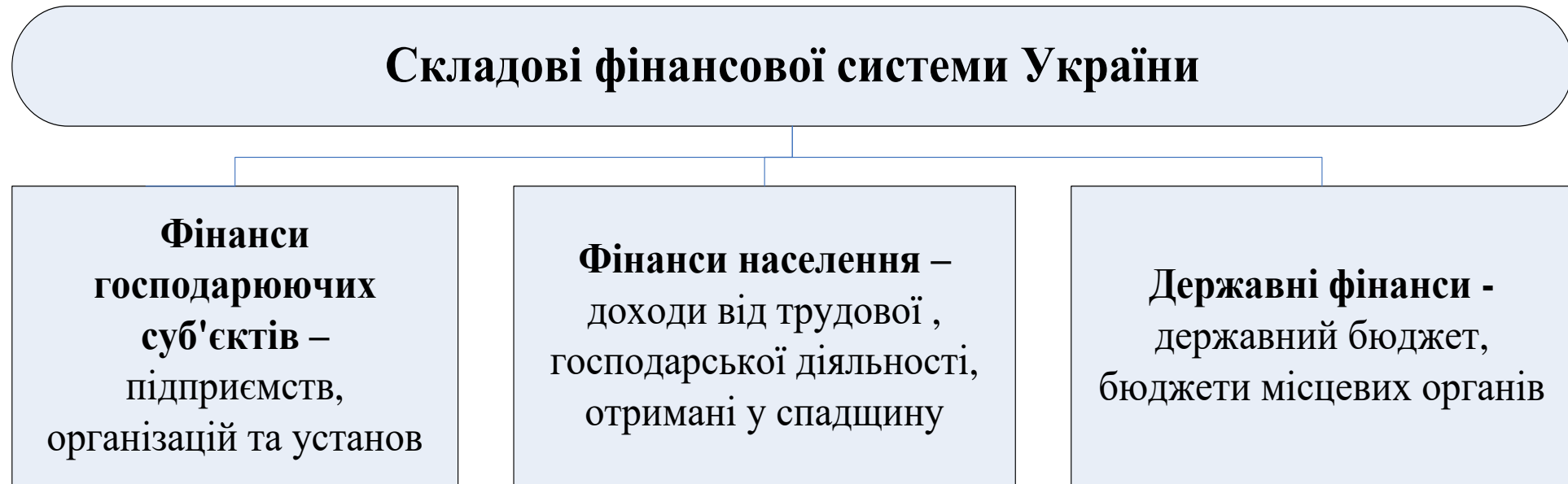


Рис. 14.7. Фінансова система України

Фінансова політика держави охоплює комплекс заходів держави по акумулюванню та розподілу фінансів. У вузькому розумінні фінансами можна назвати **грошові засоби суспільства**. Однак, навколо цих засобів виникає система складних економічних відносин.

Грошові кошти треба певним чином **зібрати** та раціонально **розподілити** та ефективно **використати**.

Саме тому, в широкому розумінні **фінанси** – це сукупність грошових коштів суспільства та пов'язаних з ними економічних відносин для потреб розширеного відтворення, виконання державою різноманітних функцій (соціальних, господарських, військових тощо).

Фінансова політика багатогранна. Її напрямками є **бюджетно-податковий, грошово-кредитний, соціальний, інвестиційний, зовнішньоекономічний тощо**. Її дієздатність значною мірою визначається узгодженістю її окремих складових.

Фінансова політика розробляється на основі потреб та напрямів суспільного розвитку, реальних економічних та фінансових можливостей держави, тому залежить від конкретних економічних умов та завдань, які стоять перед суспільством.

Суб'єктами визначення засад і напрямів фінансової політики є Уряд, Міністерство фінансів, Національний банк України.

Суб'єктами реалізації фінансової політики залежно від завдань соціально-економічного розвитку є Міністерство фінансів, Національний банк України та система комерційних банків.

Бюджетно-податкова політика держави охоплює регулювання державних доходів і витрат, фінансових ресурсів держави на основі податкового обкладання доходів та майна всіх суб'єктів макроекономіки, шляхом впровадження державних та муніципальних податків. Вона охоплює дві надзвичайно важливі її складові: **бюджетну та податкову політики**. Перетином їх є державний бюджет. **Державний бюджет** - фінансовий план держави на певний період, що відображає всі її грошові ресурси (доходи) і їх розподіл (витрати) (рис. 14.8).

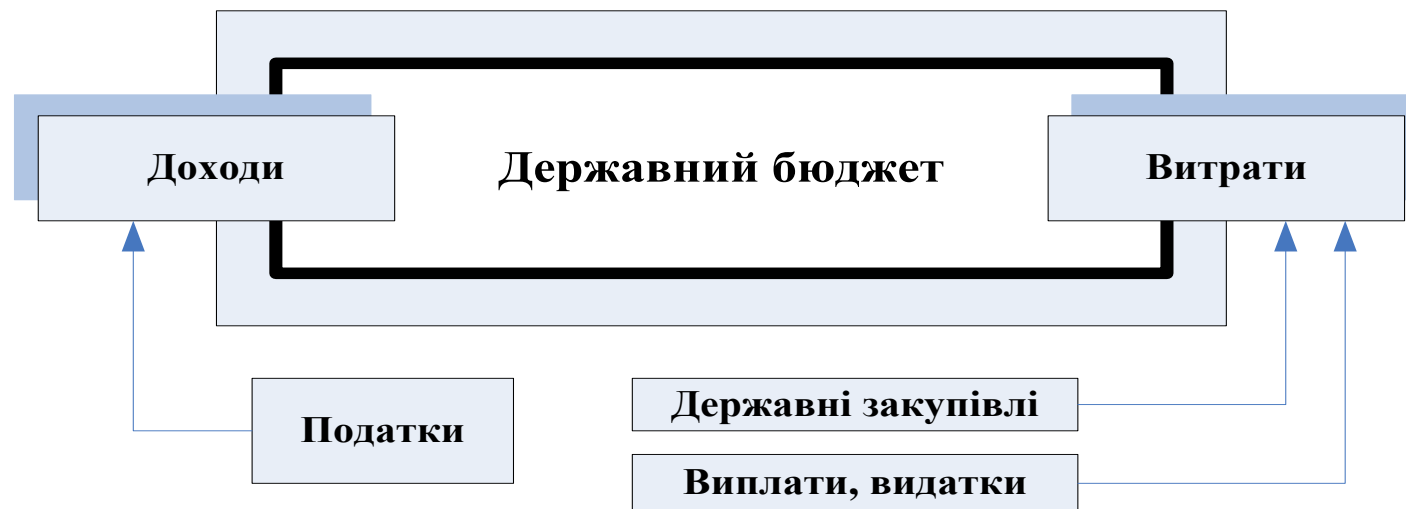


Рис. 14.8. Державний бюджет

Бюджетно-податкова політика держави впливає на стан господарської кон'юнктури, спрямована на перерозподіл національного доходу, нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм.

Залежно від устрою країни державний бюджет може складатися з декількох рівнів. Тому, **бюджетна система** – сукупність усіх бюджетів країни в їх взаємодії. Кількість рівнів залежить від державного устрою країни (унітарна чи федеративна держава), її економічної, політичної та інших підсистем і складається з двох або трьох ланок.

Так, бюджетна система унітарних держав – Великобританії та Франції, як і України, складається з державного та місцевого бюджетів.

До бюджетної системи федеративних держав входить, ще третя, середня ланка - у США це – бюджети штатів, у Німеччині – земель, у Швейцарії – кантонів.

Таким чином, **державний бюджет** складається з центрального бюджету та бюджетів інших рівнів державної влади.

На державний бюджет покладаються функції оборони, управління національною економікою, зовнішні зв'язки держави, охорона кордонів, пошта, зв'язок, залізниці, грошовий обіг та ін. Зростає роль центрального бюджету в розвитку освіти, охорони навколишнього середовища, соціального забезпечення, у перерозподілі національного доходу тощо.

На місцеві бюджети покладається функція розвитку комунального господарства, будівництва певних об'єктів економічної та соціальної інфраструктури, розвитку охорони здоров'я, освіти (частково), утримання органів правопорядку та ін.

Державні витрати - ефективний економічний регулятор.

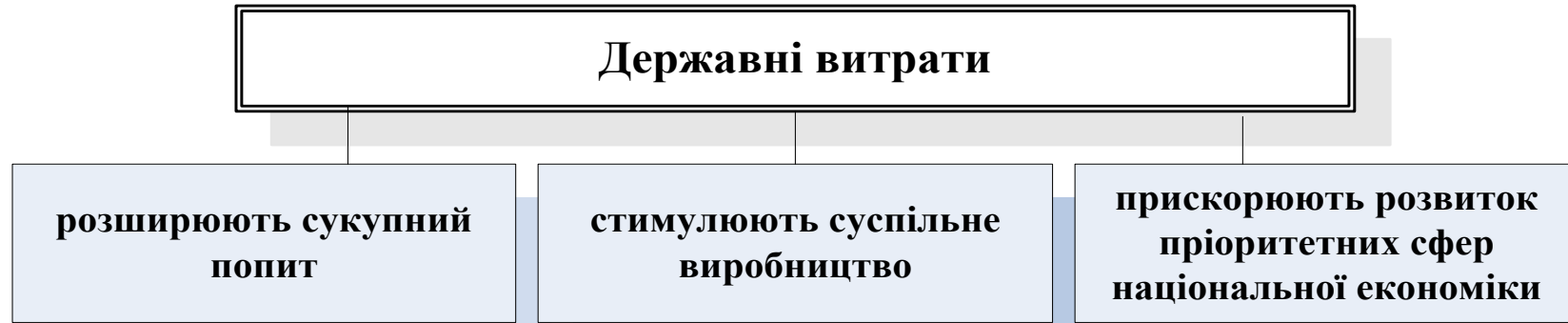


Рис. 14.9. Державні витрати

Державні витрати бюджету спрямовуються на ряд цілей.

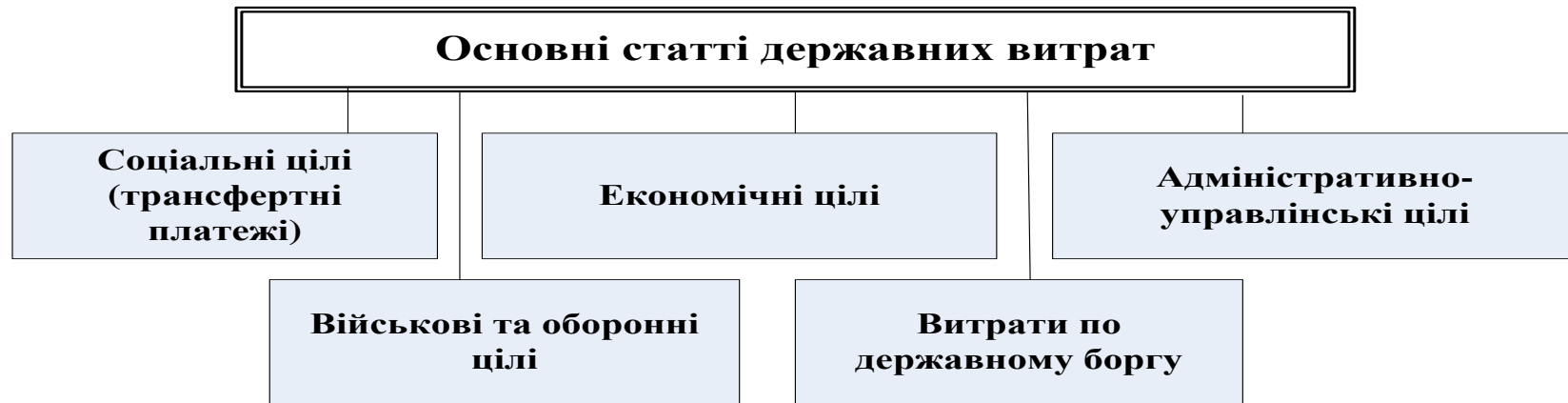


Рис. 14.10. Статті державних витрат

Відповідно до співвідношення між доходами і витратами державного бюджету зазвичай розрізняють **збалансований бюджет**, коли витрати дорівнюють доходам держави, та **незбалансований, або дефіцитний бюджет**, коли витрати більші доходів.

Бюджетний дефіцит – це грошова сума, на яку витрати бюджету в даному періоді перевищують його доходи. Можна назвати чотири основні способи подолання проблеми дефіциту державного бюджету (рис. 14.11).



Рис. 14.11. Шляхи подолання бюджету

Державний борг – це сума заборгованості держави по непогашених внутрішніх і зовнішніх позиках до яких входить сам борг та нараховані по ньому відсотки.

Податкова політика – це закріплена законодавчо сукупність існуючих податків, принципів, форм і засобів їх акумулювання. Вона охоплює, податкове законодавство, структуру і функції державних органів, які стягують податки та здійснюють нагляд за їх внесенням – податкову інспекцію.

Податки – це обов’язкові платежі фізичних і юридичних осіб в державний і місцеві бюджети. Оподаткування існує в будь-якому суспільстві, оскільки для виконання функцій держави необхідні певні фінансові ресурси.

Основні види податків можна згрупувати за такими ознаками:

За об’єктами оподаткування			За способами стягування					За способами визначення			За рівнями оподаткування		За використанням	
			прямі		непрямі									
на доходи	на майно	на споживання	подходні	майнові	МИТО	акцизи	ПДВ	пропорційні	прогресивні	тверді	державні	місцеві	загально-бюджетні	цільові

Залежність між обсягом податкових надходжень бюджету і сукупною ставкою податку показує **крива Лаффера** (рис. 14.12).

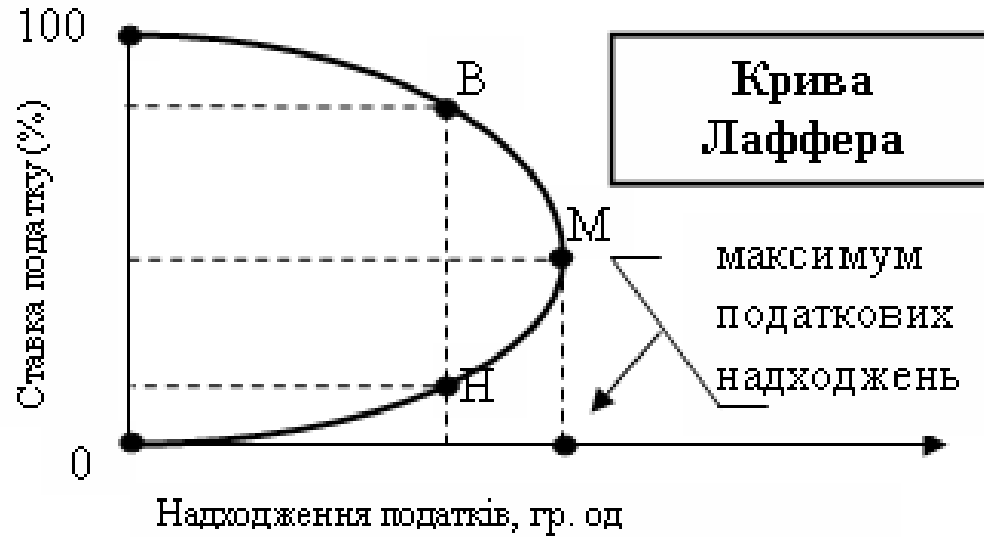


Рис. 14.12. Крива Лаффера

При підвищенні ставки сукупного оподаткування від 0 до 100% податкові надходження спочатку зростають до певного максимального рівня в точці М, а потім знижуються. При цьому надходження податків в умовних точках В (високий рівень) і Н (низький рівень) – однакові. Однак знижена ставка в точці Н доцільніша, оскільки сприяє підвищенню ділової активності людей, розширює обсяги виробництва та зайнятості, підвищує добробут суспільства.

На думку А Лаффера та представників теорії пропозиції найбільш доцільною є ставка сукупних податків на рівні 30-40%, яка забезпечує максимальний обсяг податкових надходжень.

Грошово-кредитна політика — сукупність заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин, які проводить держава.

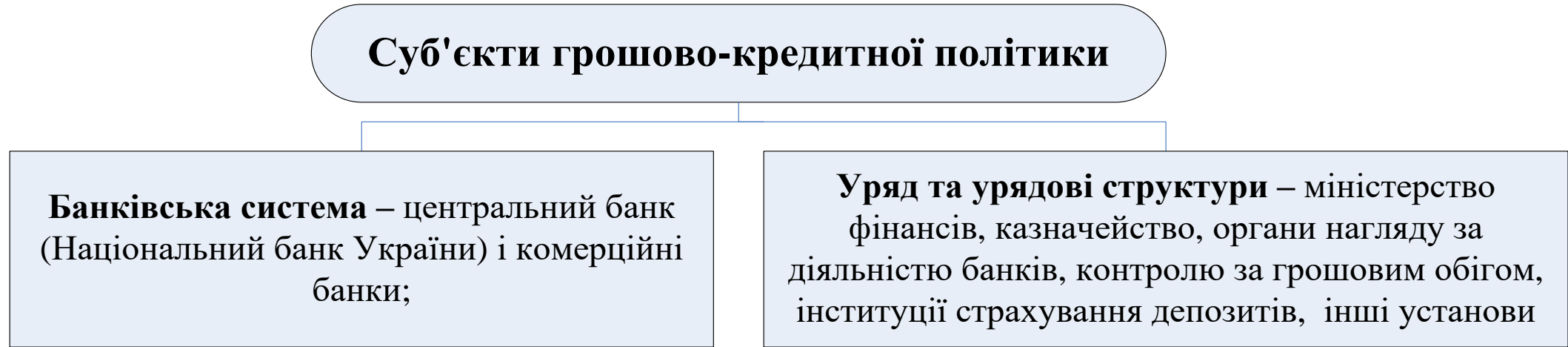


Рис. 14.13. Суб'єкти грошово-кредитної політики

Обсяг та структура грошової маси визначається грошовими агрегатами M_1 , M_2 , M_3 , M_4 , тощо. Вони різняться між собою **обсягом охоплення** певних видів фінансових активів суспільства, а також **ступенем ліквідності** (тобто здатності мінімально втратити купівельну спроможність)

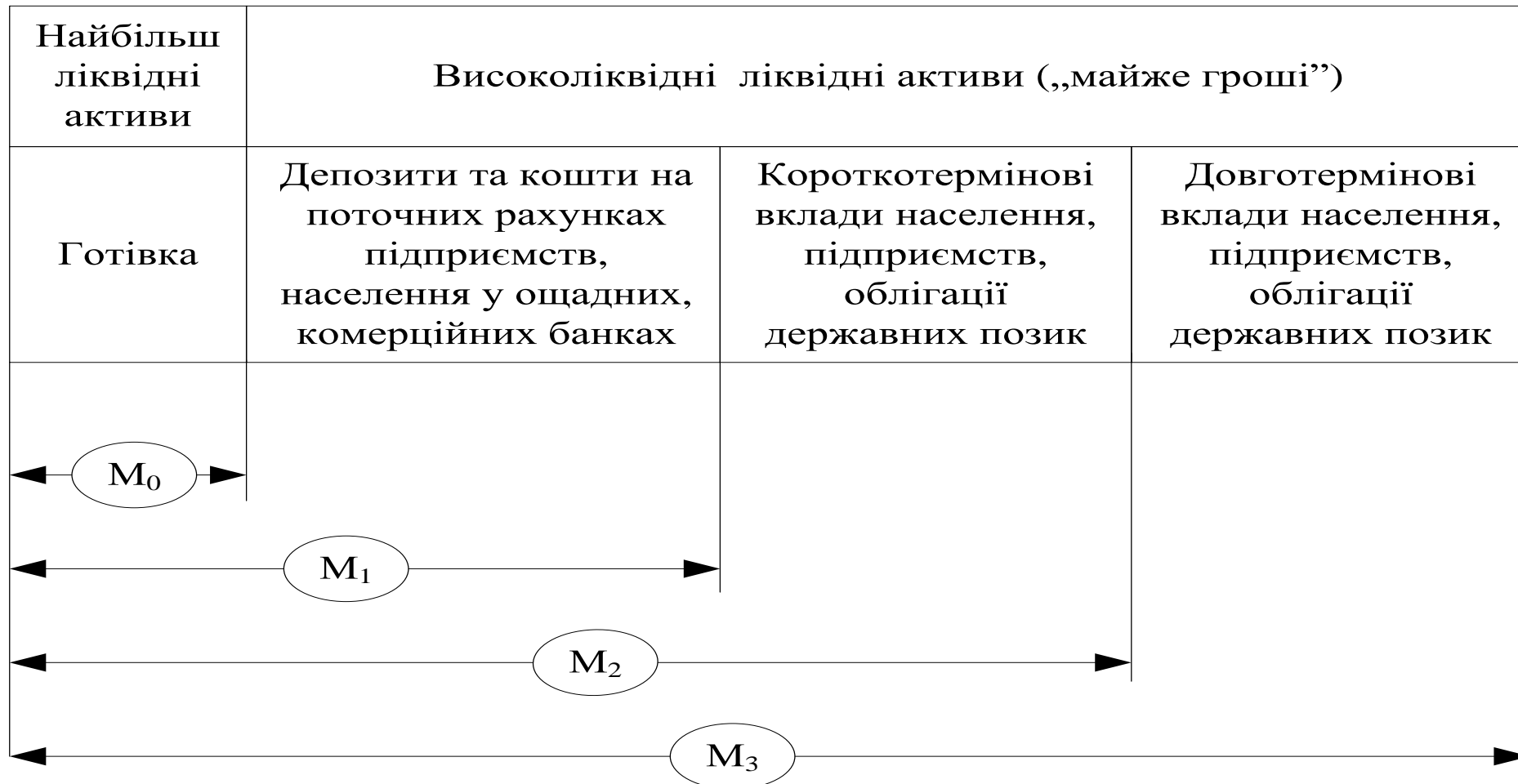


Рис. 14.14. Грошові агрегати

Регулювання грошового обігу – сукупність заходів впливу на грошовий обіг з метою забезпечення його сталості, стримування інфляції, гнучкого забезпечення грошима потреб сфери обігу; є складовою грошово-кредитної політики держави.

Об'єктом проведення грошово-кредитної політики держави є грошова маса, величина якої регулюється за допомогою певних *інструментів*: *операцій на відкритому ринку, політики облікової ставки та норми обов'язкового резерву* (рис. 14.15).

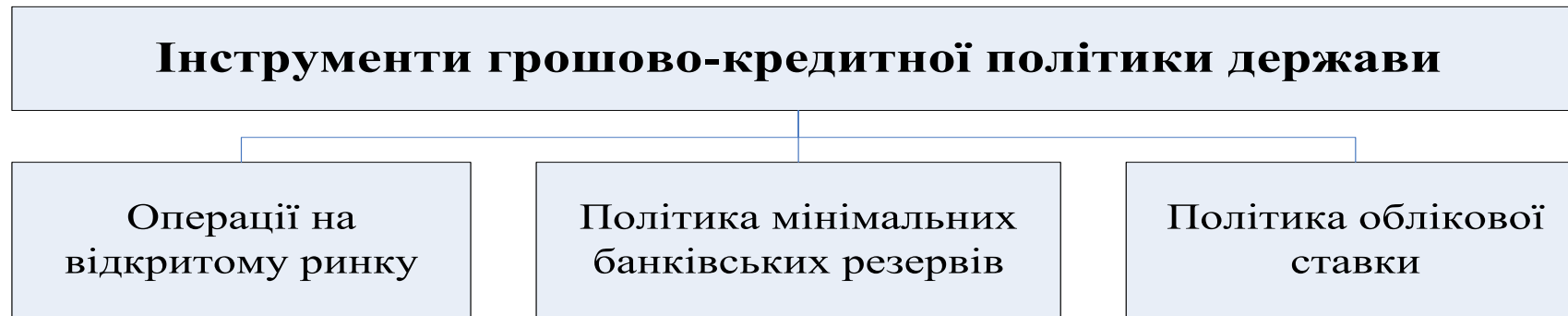


Рис. 14.15. Інструменти грошово-кредитної політики

Операції на відкритому ринку – передбачають купівлю чи продаж цінних паперів центральним банком у комерційних банків на відкритому ринку. Якщо Центральний банк продає установам, населенню власні цінні папери, то цим він зв’язує готівку, яка знаходиться у обігу. І навпаки, - якщо Центральний банк купує у установ, населення власні цінні папери, то цим він збільшує кількість готівки в обігу.

Політика мінімальних банківських резервів – найбільш жорсткий інструмент грошово-кредитного регулювання, засіб швидкого стиснення чи розширення кредитної маси в системі. Зменшення норми обов'язкових резервів розширює кредитні можливості комерційних банків. Збільшення норми обов'язкових резервів, звужує кредитоспроможність комерційних банків.

Політика облікової ставки передбачає зміну облікової ставки відповідно до кон'юнктури ринкових коливань економіки. Підвищення банківської ставки збільшує обсяг резервів Центрального банку, що зменшує обсяг грошової маси, а значить обмежує комерційні банк у наданні позик.

Кейнсіанці вважають, що Центральний банк може застосовувати інструменти грошово-кредитної політики залежно від типу грошово-кредитної політики.

Політика «дешевих» і «дорогих» грошей за Дж. М. Кейнсом

	Політика грошово-кредитної експансії (політика «дешевих грошей»)	Рестрикційна політика (політика «дорогих грошей»)
Напря́м	Здійснюється Центральним банком проти неефективного використання ресурсів, спаду виробництва, за рахунок збільшення безробіття	Здійснюється Центральним банком для зниження інфляції
Передбачає	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягу грошей в обігу через купівлю державою у банків і населення державних облігацій; – зменшення встановленої норми резервного капіталу комерційних банків для збільшення кредитних ресурсів комерційних банків; – зниження облікової ставки банків що спонукає їх нарощувати кредитні можливості за рахунок запозичення грошових коштів у Центрального банку. 	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення грошового обсягу (зв'язування вільних грошей) шляхом продажу державних облігацій банкам і населенню; – збільшення норми резервного капіталу комерційних банків, – збільшення облікової ставки для зниження кредитних можливостей банків
Результат	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг кредитів зростає, вони стають дешевими і доступними, – стимулюється збільшення сукупних витрат і інвестицій, – зростають обсяги виробництва і зайнятість 	<ul style="list-style-type: none"> – позиковий відсоток по кредитах зростає, їх доступність знижується, – інвестиції і сукупні витрати скорочуються; – попит на товари і послуги падає, – ціни і інфляція зменшуються

Монетаристи заперечують втручання держави у ринкові відносини.

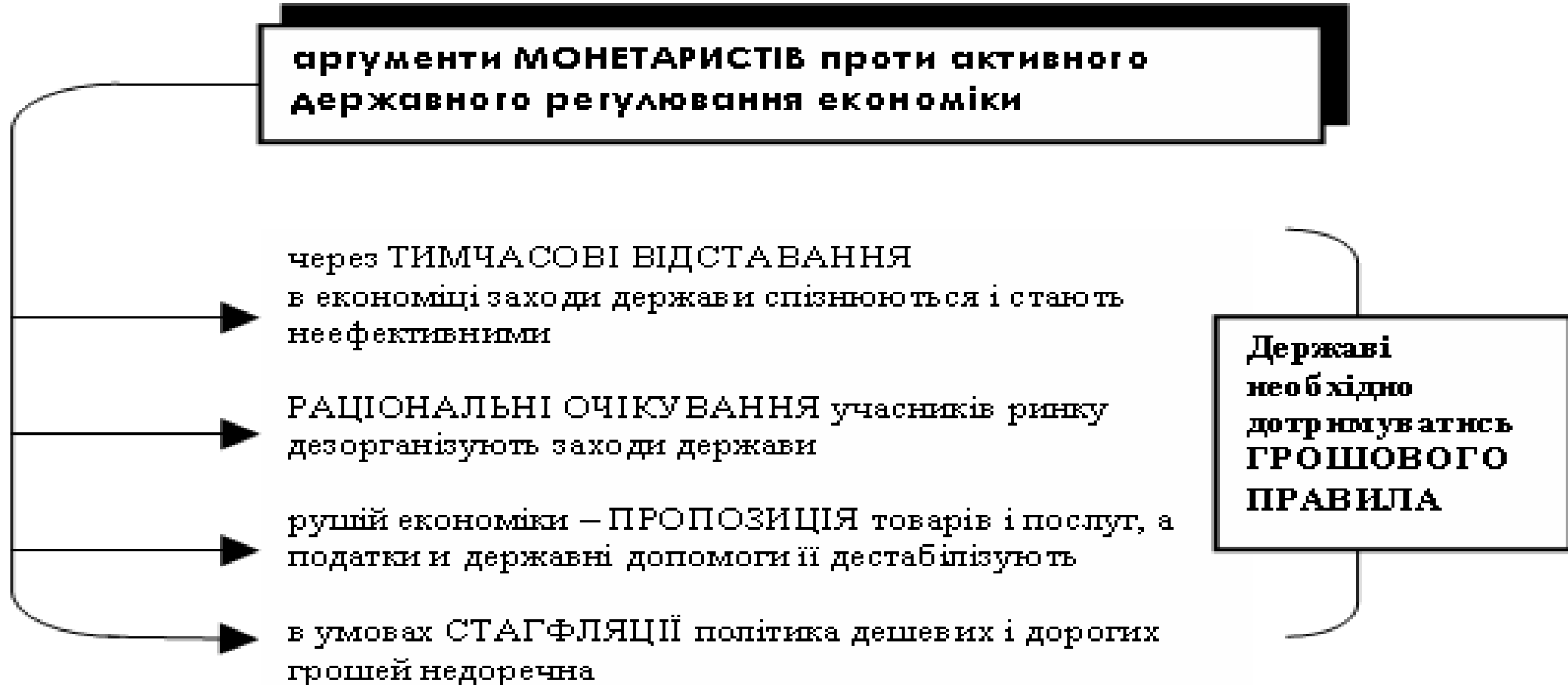


Рис. 14.15. Аргументи монетаристів проти активного втручання держави

Фінансово-регулюючі заходи держави можна розділити на два основні типи: дискреційні та автоматичні регулятори (рис. 14.16).

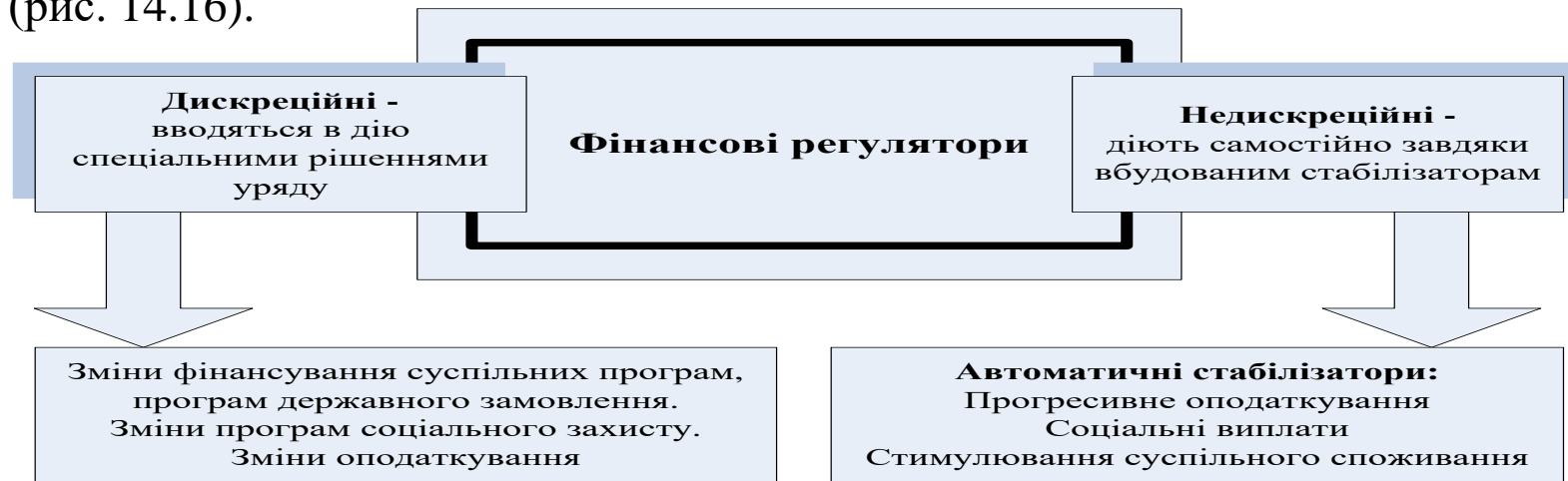


Рис. 14.16. Фінансові регулятори

Розрізняють **розширювальну та обмежувальну дискреційну політику.**

Розширювальна дискреційна політика стимулює сукупний попит під час кризи та передбачає створення дефіциту державного бюджету на основі зростання державних витрат, спрямована на збільшення сукупного попиту та зниження обсягів оподаткування.

Обмежувальна дискреційна політика, навпаки, стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків. Завдяки цьому утворюється бюджетний надлишок.

Автоматичні (вбудовані) фінансові регулятори регулюють доходи і витрати населення незалежно від оперативних дій держави. До основних автоматичних регуляторів (стабілізаторів) відносять прогресивне оподаткування, соціальні виплати та стимулювання суспільного споживання.

Прогресивне оподаткування передбачає, що збільшення доходу індивіда чи підприємства збільшує податкові надходження до бюджету держави.

Соціальні виплати збільшуються у період економічного спаду і навпаки в період економічного підйому кількість безробітних та малозабезпечених скорочується.

Суспільне споживання збільшується при зростанні доходів, проте у меншій мірі, ніж доходи населення.

Головна ланка реалізації грошово-кредитної політики – **банківська система**, яку утворюють банки.

Банк це – установа, яка залучає грошові кошти і розміщує їх від свого імені на умовах **повернення, платності і терміновості**.

Банківська система України дворівнева.

Верхній рівень представлений Національним банком України - центральний банк країни, головний банківський інститут, емісійний центр держави, що здійснює управління всією грошово-кредитною системою (рис. 14.17).



Рис. 14.17. Функції Національного банку України

Нижній рівень – мережа комерційних банків.

Комерційні банки – це кредитні установи, функціями яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян.

Банківські операції - це операції, спрямовані на вирішення завдань банків, тобто відображають банківську діяльність і, як правило, пов'язані з рухом особливого товару – грошей (рис. 14.18).



Рис. 14.18. Види банківських операцій

Види банківських кредитів

За суб'єктами кредитних відносин	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> комерційний<input type="checkbox"/> банківський<input type="checkbox"/> споживчий<input type="checkbox"/> державний<input type="checkbox"/> іпотечний<input type="checkbox"/> міжнародний
За призначеннями	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> на виробничі цілі (юридичним особам для придбання основних засобів та обігових коштів)<input type="checkbox"/> споживчі кредити (фізичним особам)
За терміном використання	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> короткотермінові (терміном до 1 року)<input type="checkbox"/> середньотермінові (терміном до 3 років)<input type="checkbox"/> довготермінові (терміном більше, ніж на 3 роки)
За забезпеченням гарантій	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами)<input type="checkbox"/> гарантовані (банками, фінансами чи майном третьої особи)<input type="checkbox"/> з іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової компанії, тощо)
За ступенем ризику	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> стандартні<input type="checkbox"/> нестандартні<input type="checkbox"/> сумнівні<input type="checkbox"/> небезпечні<input type="checkbox"/> безнадійні
За термінами повернення	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> у разовому порядку<input type="checkbox"/> відповідно до відкритої кредитної лінії<input type="checkbox"/> гарантійні (із заздалегідь обумовленою датою надання, за потребою)
За способами повернення	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> водночас<input type="checkbox"/> на виплату<input type="checkbox"/> достроково (за вимогою кредитора або заявою позичальника)<input type="checkbox"/> з регресією платежів

Рис. 14.19. Види банківських операцій

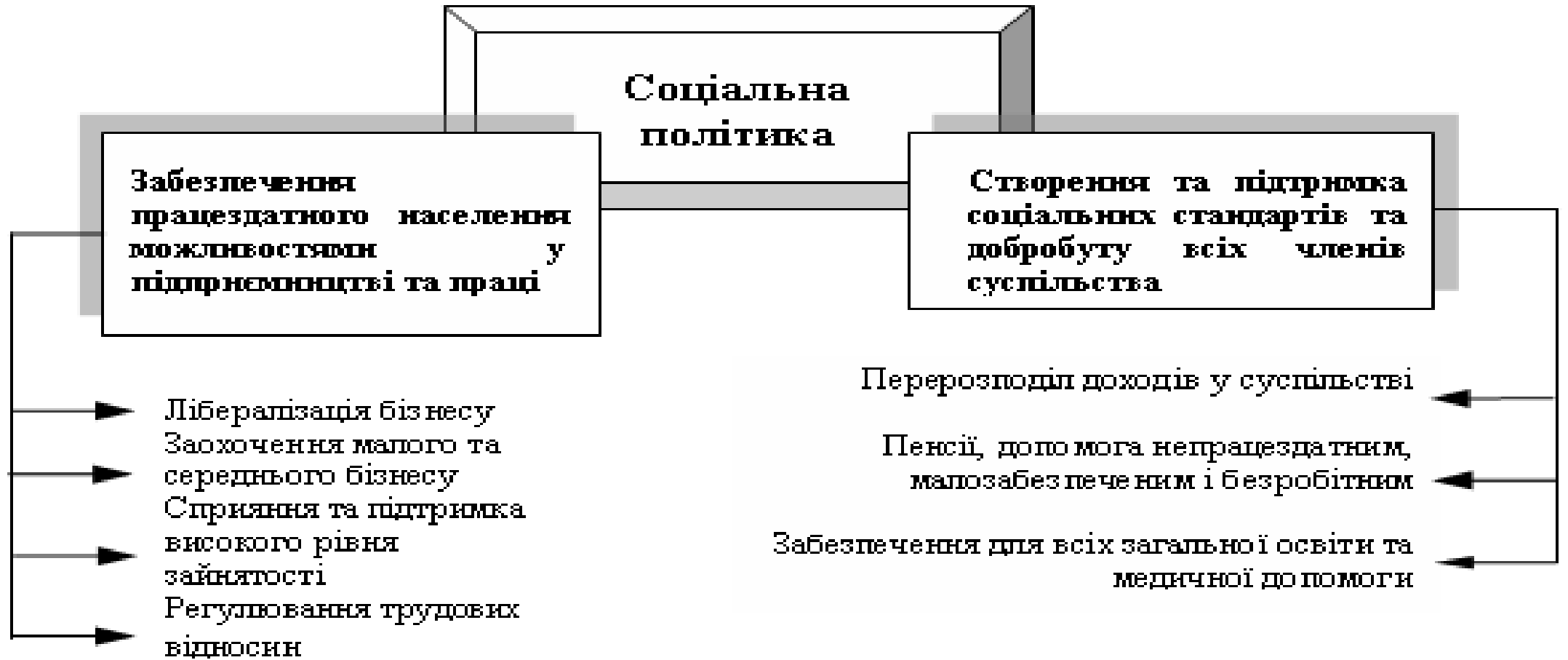


Рис. 14.20. Соціальна політика

Соціальна політика у вузькому розумінні це система заходів, спрямованих на забезпечення добробуту громадян, вирішення завдань так званої «великої п'ятірки»:

- регулювання ринку праці;
- житлових програм;
- охорони здоров'я, освіти, культури;
- соціальний захист малозабезпечених, боротьба з бідністю);
- служби соціальної допомоги і ресоціалізації переселенців, розв'язання етнонаціональних питань тощо.

Завданнями соціальної політики є:

- зменшення бідності та нерівності в суспільстві;
- уникнення економічної та соціальної маргіналізації недієздатних членів спільноти;
- зростання економічної та соціальної безпеки працездатних груп населення на основі їх власної ініціативи, самореалізації та самодостатності;
- поступове обмеження впливу чинників, які гальмують соціальний прогрес;
- посилення факторів соціального поступу, зростання соціальної та економічної безпеки особи;
- забезпечення здорових умов життя.

Інструменти державної соціальної політики:

Державні соціальні гарантії;

Державна соціальна допомога;

Державне соціальне страхування.

Державне соціальне страхування є обов'язковим для всіх підприємств та фізичних осіб незалежно від форми власності та виду діяльності. Державне соціальне страхування охоплює:

- пенсійну систему;
- соціальне страхування на випадок безробіття;
- страхування у зв'язку із втратою працездатності;
- соціальне страхування від нещасних випадків.

Державна соціальна допомога носить адресний характер та включає:

- допомогу малозабезпеченим сім'ям з дітьми;
- житлові субсидії;
- допомогу на поховання;
- систему охорони здоров'я;
- систему освіти.

Державні соціальні гарантії – встановленні законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановленні законодавчо, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.



Рис. 14.21. Основні соціальні гарантії в Україні

Шляхи вдосконалення соціальної політики:

- Збільшення значення місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у розв'язанні проблем соціальної політики.
- Підвищення ролі недержавних громадських організацій.
- Посилення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення.
- Вдосконалення нормативно-правової бази соціальної політики.
- Посилити активної складової шляхом продуктивної, спрямованої політики зайнятості.
- Реформування сфери соціальних послуг має бути спрямоване на підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Інвестиційна політика України

Інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку). Той, хто має капітал і вкладає його певну справу, називається **інвестором**, й сам процес вкладення капіталу — **інвестуванням** (довгостроковим фінансуванням).

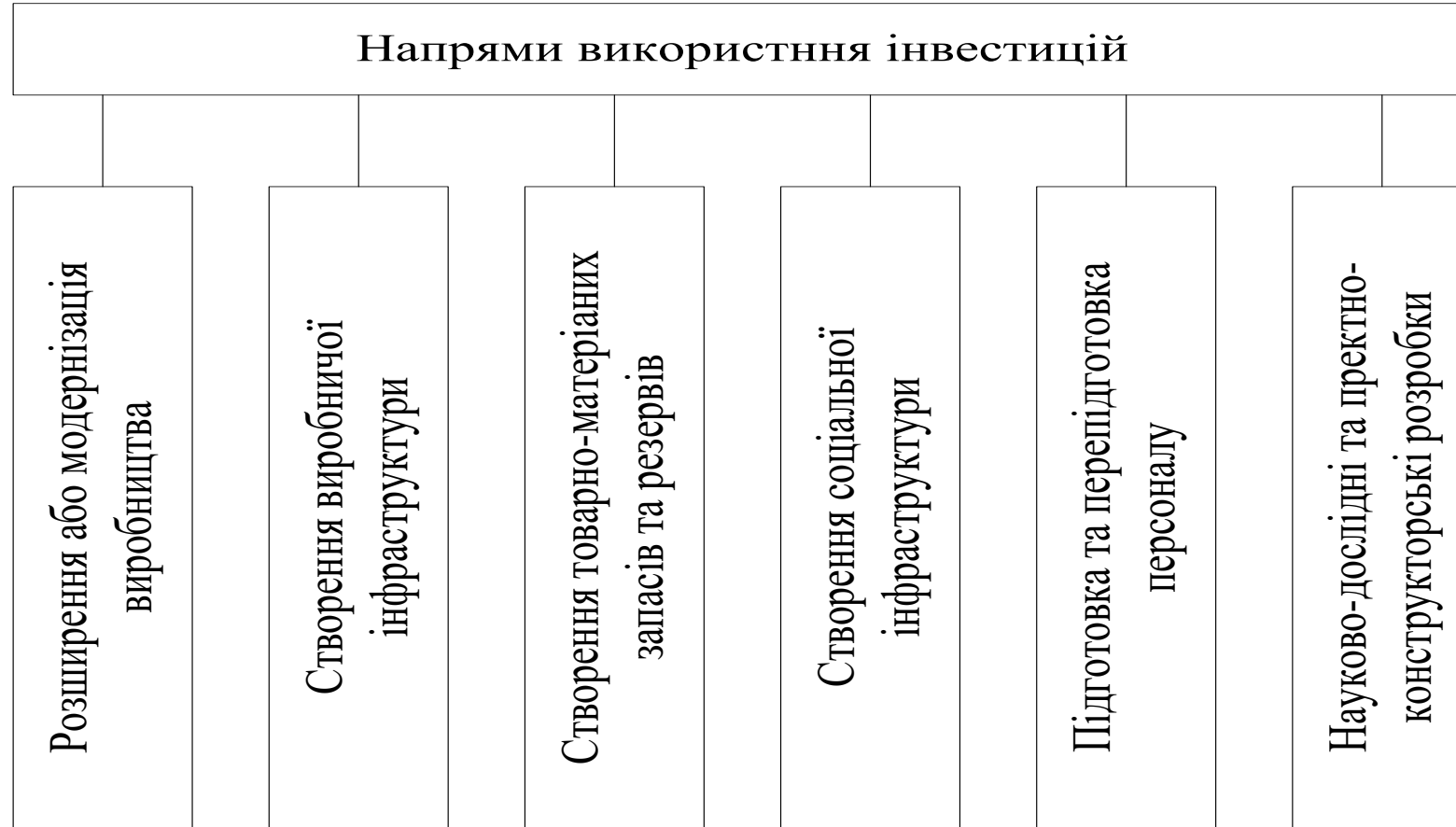


Рис. 14.22. Напрями використання інвестицій

Інвестиційна політика – комплекс урядових рішень, які визначають основні напрямки використання капіталовкладень в економіку, різні її сфери та галузі.

Інвестиційна політика визначається станом економіки, основним завданням національної економіки; науково-технічного та соціального розвитку країни. Інвестиційна політика є своєрідним барометром стану справ в економіці. Якщо інвестиційний процес ослаблений, то немає необхідних каталізаторів поступального руху вперед національного господарства. При цьому і сам інвестиційний комплекс «втягується» в економічну кризу одним із перших, а виходить з неї – в числі останніх.



Рис. 14.23. Класифікаційні ознаки інвестицій

Інвестиційна політика держави здійснюється через механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні, який регламентується законом України “Про інвестиційну діяльність”.

Управління державними інвестиціями планує виконання конкретних дій щодо інвестування бюджетних і позабюджетних коштів.

Основою прийняття рішень про інвестування загальнодержавних бюджетних коштів є:

- прогнози економічного і соціального розвитку України;
- схеми розвитку і розміщення продуктивних сил;
- цільові науково-технічні і комплексні програми;
- техніко-економічні обґрунтування доцільності таких інвестицій.

Прийняття рішень щодо інвестицій з коштів бюджетних асигнувань потребує системного підходу до визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності в Україні, що визначається потребою збалансування національної економіки.

Держава бере участь в інвестиційному процесі як безпосередньо, вкладаючи власні бюджетні кошти, розвиваючи підприємства державного сектора економіки, так і опосередковано:

- 1) впливаючи на інвестиційне середовище (створюючи інвестиційний клімат, розвиваючи грошово-кредитну сферу, стимулюючи бюджетними витратами сукупний попит, розвиваючи і регулюючи банківську діяльність, діяльність інвестиційних посередників, фінансуючи і стимулюючи академічну науку, діяльність дослідницьких науково-технічних і проектних організацій);
- 2) регламентуючи умови фінансової та господарської діяльності підприємств (податки, норми амортизації, охорона праці, екологічні нормативи, стандартизація продукції).

Чинники впливу на інвестиційний процес

На сьогодні в Україні існує ряд інвестиційно привабливих чинників (рис. 14.23), які сприяють розширенню її інвестиційних зв'язків:

- великий ємний та майже конкурентно необмежений внутрішній ринок з більшості товарних позицій;
- розташування основних транспортних шляхів між Європою та Азією;
- розвинена інфраструктура (наявність портів, мостів, летовищ, складів, систем зв'язку, водопостачання);
- дешева, але кваліфікована робоча сила;
- науковий потенціал та ін.

Однак за одним із показників, який визначає ступінь інтеграції країни у світове господарство, розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків та прагнення створити відкриту, експортоорієнтовану модель економіки – накопичені обсяги іноземних інвестицій.

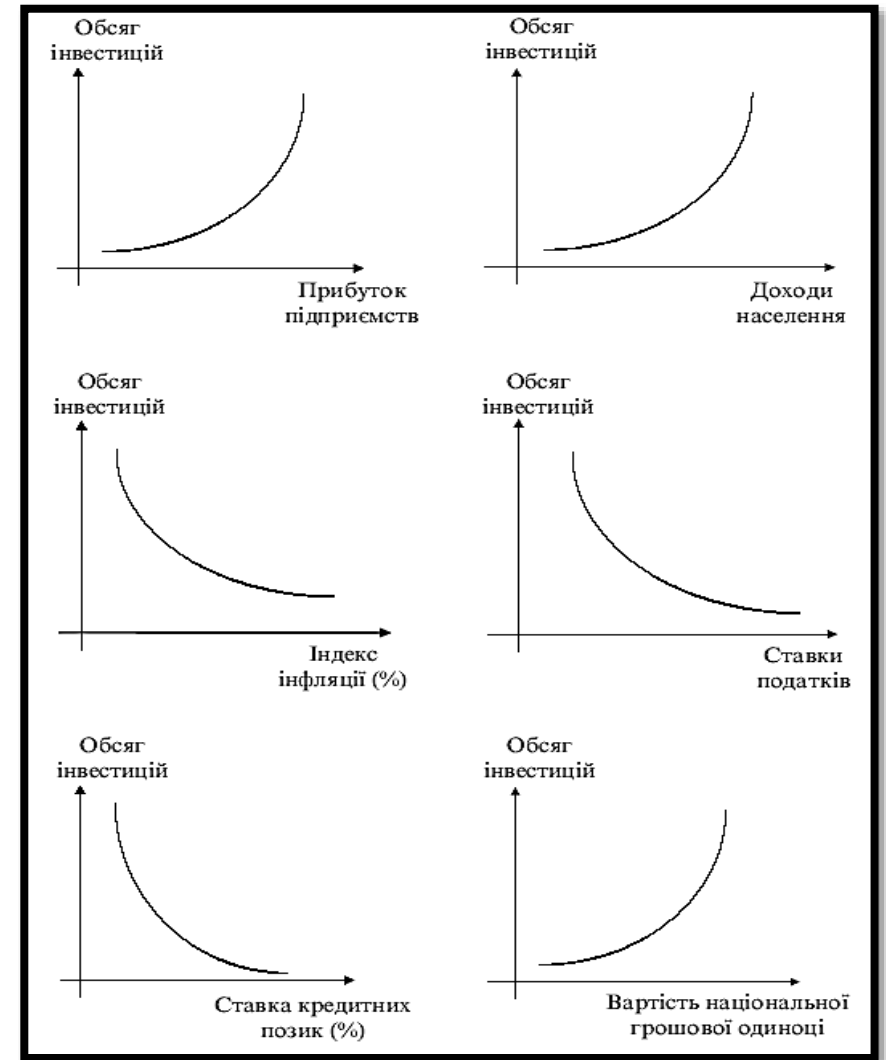


Рис. 14.23. Чинники впливу на інвестиційний процес

Надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну

Роки	Прямі іноземні інвестиції, млн.дол.США	Показники динаміки (до попереднього року)		
		абсолютний приріст (зменшення), млн.дол.США	індекс динаміки, %	темп приросту (зменшення), %
2010	5851,2
2011	6033,7	182,5	103,1	3,1
2012	5290,7	-743,7	87,7	-12,3
2013	5462,1	171,4	103,2	3,2
2014	2451,7	- 3010,4	44,9	- 55,1
2015	4321,8	1900,0	176,2	76,2
2016	4405,9	84,1	102,0	2,0
2017	2511,1	-1894,8	57,0	- 43,0
2018	2869,9	358,8	114,3	14,3
2019	2531,1	-338,8	88,2	-11,8



Рис 14.24. Надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну та темпи їх змін, 2010-2019 рр.

**Таблиця 2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України
за країнами світу**

Країни світу	Структура іноземних інвестицій на 1 січня, %		
	2015 рік	2018 рік	2020 рік
Кіпр	31,2	28,0	29,0
Нідерланди	18	20,2	23,2
Велика Британія	5,6	6,1	5,8
Німеччина	5,5	5,3	5,1
Швейцарія	3,6	4,8	4,8
Австрія	3,5	3,2	3,4
Франція	3,5	2,3	2,4
Польща	1,8	2,0	2,2
Російська Федерація	4,2	2,5	2,0
США	2,0	1,6	1,8
Італія	0,5	0,6	0,8
Інші країни світу	20,6	23,4	19,5
Усього	100,0	100,0	100,0

Таблиця 3. Структура прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Структура іноземних інвестицій на 1 січня, %		
	2010 рік	2016 рік	2020 рік
Промисловість	42,2	30,8	33,0
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11,1	15,9	15,8
Фінансова та страхова діяльність	23,0	13,5	12,7
Операції з нерухомим майном	6,0	11,7	12,5
Інформація та телекомунікації	4,0	6,5	6,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,9	7,0	6,2
Будівництво	2,7	3,2	2,9
Сільське, лісове та рибне господарство	1,7	1,6	1,5
Інші види економічної діяльності	6,5	9,8	8,6
Усього	100	100,0	100,0

Рекомендована література:

1. Базилевич В. Д. Мікроекономіка : навч. посіб. / В. Д. Базилевич та ін. – К. : Знання, 2020. – 679 с.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2019. – 851 с.
3. Базилінська О. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ. – 2019. – 442 с.
4. Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник. – К.: Основи, 2001. – 517 с.
5. Гронтовська Г. Мікроекономіка. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ. – 2019. – 672 с.
6. Гронтовська Г., Косік А. Мікроекономіка: практикум. –К.: ЦУЛ. – 2019. – 400 с.
7. Косік А Ф. Мікроекономіка: Навчальний посібник. / Косік А Ф. Гронтовська Г. Е. - К: Центр навчальної літератури, 2017. - 416 с.
8. Круш П.В., Тульчинська С.О. Макроекономіка: Навч. пос. – К.: ЦУЛ, 2008. – 400 с.
9. Макроекономіка: базовий курс: навч. посіб. / [проф. І.Й. Малий, проф. І.Ф. Радіонова, доц. Т.Ф. Куценко, доц. Н.В. Федірко та ін.] – К. : КНЕУ, 2016. – 254 с
10. Оверченко В. І. Мікроекономіка: Навчальний посібник. / Оверченко В. І., Мажак З. М., Софій М. І. - за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. – Івано-Франківськ, «Лілея НВ». – 2015. – 348 с.
11. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
12. Самюелсон П. Макроекономіка / П. Семюелсон, В. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 574 с.
13. Тарасевич Л. С. Макроекономика [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 527 с.