

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з курсу

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

для студентів спеціальностей „Менеджмент” та
„Міжнародні економічні відносини”

УДК 330.101(075)

ББК 65.01я73

Я47

Яковенко Р. В.

Я47 Економічна теорія : опорний конспект лекцій для студентів спеціальностей „Менеджмент” та „Міжнародні економічні відносини” / Роман Яковенко. – Кропивницький : КНТУ, 2016. – 72 с. : іл.

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики. Протокол № 1 від 25 серпня 2016 року.

Тема 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ЗМІСТ

1. Предмет вивчення економічної теорії.
2. Методологія економічних досліджень.
3. Функції економічного знання.
4. Економічна теорія, політика та господарська практика.

1. Предмет вивчення економічної теорії

У перекладі з грецької слово „економіка” означає мистецтво ведення домашнього господарства („ойкос” – дім, домашнє господарство; „номос” – вчення, закон). Вперше цей термін ввели Ксенофонт та Арістотель (III ст. до н. е.). Останній поділив науку про багатство на економіку та хримастику. Під першою він розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, під другою – накопичення грошей, до якого ставився негативно.

Сучасну економіку слід розглядати з трьох боків:

- 1) економіка – це сфера діяльності людей та суспільних відносин;
- 2) економіка – це комплекс народного господарства;
- 3) економіка – це наука щодо створення і розподілу споживчих і виробничих благ.

Економіка оперує двома ключовими економічними категоріями, такими як продуктивні сили і виробничі відносини.

Продуктивні сили – це всі чинники та умови, що беруть участь у виробничому процесі.

ПРОДУКТИВНІ СИЛИ		
ЗАСОБИ ВИРОБНИЦТВА		ТРУДОВІ РЕСУРСИ
ЗАСОБИ ПРАЦІ (ЧИМ?)	ПРЕДМЕТИ ПРАЦІ (ЩО?)	Зайняте населення

Рис. 1. Продуктивні сили

Виробничі відносини – це весь комплекс стосунків між людьми, людьми та засобами виробництва, що виникають у процесах створення продукції, її розподілу, обміну та споживання.

ВИРОБНИЧІ ВІДНОСИНИ	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ (з приводу виробництва)	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ (з приводу розподілу)

Рис 2. Виробничі відносини

Об'єктом дослідження економічної теорії є функціонування економічних процесів.

Предметом економічної теорії є вивчення взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин з метою організації ефективної системи господарювання.

2. Методологія економічних досліджень

Будь-яке економічне дослідження послідовно проходить 3 стадії:



Рис. 3. Методологія економічного дослідження

Економіка вивчає явища та події на багатьох різних рівнях. Загальноприйнятим вважається поділ на мікро- та макрорівні економічного дослідження, звідси й впливає поділ економічної теорії.

Політекономія – вивчає загальні закономірності економічних процесів.

Макроекономіка – вивчає економічні процеси на рівні країни, оперуючи при цьому сукупними показниками та загальними тенденціями.

Мікроекономіка – вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів, таких як людина, домогосподарство, підприємство тощо.

У процесі дослідження економіка використовує

загальнофілософські методи:

діалектичного матеріалізму (категорії кількість і якість, сутність і явище, зміст і форма);

аналізу;

синтезу;

абстракції;

логіки;

та спеціалізовані:

моделювання;

статистико-математичні;

комп'ютерної обробки;

графічні тощо.

3. Функції економічного знання

Теоретико-пізнавальна – спрямована на формування економічного світогляду, пізнання економічних процесів, створення засад для економічного аналізу.

Практична – спрямована на розробку економічної політики та її впровадження в господарський процес.

Виховна – формування економічної моралі та принципів взаємодії з іншими суб'єктами економіки.

Методологічна – формує методологічні засади для решти інших економічних наук.

Прогностична – створює передумови для передбачення економічних процесів у майбутньому з метою спрямування їх у правильному напрямі.

4. Економічна теорія, політика та господарська практика

Економічна теорія в процесі свого розвитку аналізує та створює економічні закони, категорії, розвиває та удосконалює економічну політику.

Економічні категорії – це логічні базові теоретичні поняття, які відображають найсуттєвіші сторони господарського життя суспільства.

Економічні закони – це визначені, зафіксовані в часі багатоповторювальні події, які мають об'єктивний характер, і, як правило, не залежать від втручання людини. Вони поділяються на **загальні**, тобто такі що стосуються усіх аспектів економічної діяльності (закони вартості, економії часу, обмеженості ресурсів, попиту і пропозиції) та **специфічні**, тобто такі, що застосовуються в певних сферах економічних відносин (закон Оукена, закон грошового обігу, закон Госсена).

Взаємозв'язок економічної теорії з практикою має носити реальний, а не формальний характер. При цьому теорія має випереджати практику, застосовуючи прогностичну функцію та методи економічного моделювання.

Цілями економічної політики, як сфери державного впливу на економічні процеси мають бути такі досягнення в структурі господарської практики на господарському рівні:

1. Забезпечення економічної свободи суб'єктів та вільного права вибору в усіх сферах економічної діяльності.
2. Сприяння економічному зростанню та економічному розвитку країни.
3. Обмеження рівня інфляції та досягнення відносної цінової стабільності.
4. Справедливий розподіл доходів.
5. Досягнення повної зайнятості та недопущення зростання темпів безробіття.
6. Досягнення економічної ефективності – отримання максимальної віддачі за умов мінімального використання ресурсів.
7. Соціальний захист малозабезпечених.
8. Сприяння творчому розвитку людини в процесі виконання нею своїх економічних функцій.

Тема 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

ЗМІСТ

1. Сутність економічної системи та її структура.
2. Типи економічних систем.
3. Сутність і типологія власності.
4. Новітні тенденції розвитку відносин власності.
5. Фундаментальні питання економіки.

1. Сутність економічної системи та її структура

Межі дій економічних законів в процесі виробництва економічних благ, обмежуються кордонами економічної системи.

Економічна система – це особливим чином упорядкована, скоординована система зв'язків між суб'єктами національної економіки та процесами всередині неї, що визначається характерними, притаманними їй рисами. Вона є складним багаторівневим явищем, яке включає в себе наступні елементи:

- 1) **Продуктивні сили** – первинна структура, яка характеризує рівень участі людини у виробництві та визначає домінуючий тип праці.
- 2) **Система соціально-економічних виробничих відносин** – похідна економічна форма, що ґрунтується на відносинах власності і відображає специфічні особливості привласнення засобів і результатів виробництва та відносини людей в процесі виробництва, обміну та споживання.
- 3) **Система організаційно-економічних виробничих відносин** – проміжна структура економічної системи, в якій формується взаємодія трудових ресурсів і засобів виробництва.

- 4) **Економічний або господарський механізм** – координуючий та взаємоузгоджуючий елемент економічної системи, являє собою сукупність методів, інструментів та механізмів за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. Сучасний економічний механізм характеризується пропорційним поєднанням методів ринкового саморегулювання та державного управління економічними процесами.

2. Типи економічних систем

В основі класифікації різних економічних систем лежать різні критерії та ознаки, але найбільше поширення отримала класифікація економічної системи за двома ознаками:

- а) формою власності на засоби виробництва;
- б) способом координації економічної діяльності (господарським механізмом).

На основі цих ознак виділяють 5 основних типів економічних систем: традиційна економіка, чистий капіталізм, командно-адміністративна економіка, змішана економіка, перехідна економіка.

Традиційна економіка існувала за часів феодалізму та рабовласницького ладу, в умовах, коли засобами виробництва володіла одна особа (рабовласник, феодал), обмін товарами між окремими домогосподарствами був обмеженим і мав переважно характер бартеру, кожне домогосподарство при цьому забезпечувало себе усім необхідним для життя. Економічні процеси при цьому регулювались за допомогою звичаїв, традицій, релігійних догм тощо.

Чиста ринкова економіка (чистий капіталізм) характеризується приватною власністю на засоби виробництва та економічні ресурси. Поведінка кожного суб'єкта економічних відносин мотивується його особистими інтересами, а головною рушійною силою економічного розвитку є **конкуренція**. Держава при цьому не втручається в економічні процеси, ціноутворення відбувається стихійно, внаслідок взаємодії попиту і пропозиції. Чистий капіталізм – це економічна система, в якій панує споживач, однак він є незахищеним від економічних негараздів з боку держави.

Командно-адміністративна економіка визнає існування лише державної власності на засоби виробництва, підприємницька ініціатива індивіда заборонена. Головною рушійною силою економічного розвитку при цьому є державний інтерес. Держава за допомогою централізованого планування визначає обсяги виробництва, систему розподілу товарів, використання ресурсів і методологію ціноутворення. Ринок при цьому регулюючих функцій майже не виконує.

Змішана економіка характеризується поєднанням характерних рис чистого капіталізму та командно-адміністративної економіки. Вона є типовою для більшості країн сучасного світу; в ній присутні різні форми власності та два складових елементи регулювання економічних процесів: як

ринкове саморегулювання, так і державне втручання в економічні процеси. В залежності від їх співвідношення розрізняють змішані економіки різних типів: американську, шведську, китайську, німецьку, японську тощо.

Перехідна економіка – це економіка, яка знаходиться у стані докорінних змін, переходу від одного стану до іншого, від однієї до іншої економічної системи. Як правило, коли говорять про перехідну економіку, розуміють економіку переходу від командно-адміністративної до ринково орієнтованої економіки.

3. Сутність і типологія власності

Власність – це система юридичних і економічних відносин з приводу володіння, користування і розпорядження майном. *З юридичної точки зору* власність являє собою право на використання певного об'єкта власності в своїх інтересах. **Об'єктами** власності можуть бути виробничі ресурси (крім людей), особисте майно, готова продукція, напівфабрикати тощо. **Суб'єктами** власності можуть бути домогосподарства, підприємства, держава (органи влади, підприємства та установи державної форми власності).

Всі типи власності можна поділити на *спільну* (колективну, акціонерну) та *індивідуальну*. З точки зору відносин власності сучасне світове господарство являє собою змішану економіку, якій властиве поєднання багатьох форм власності, але провідну роль відіграє приватна власність.

Розрізняють такі форми власності:

- державна (власність центральних органів влади);
- комунальна чи муніципальна (власність місцевих органів влади);
- приватна одноосібна;
- приватна колективна (товариство з обмеженою кількістю співвласників);
- корпоративна (необмежена кількість власників акцій);
- змішана (частково державна).

Розмаїття різних форм власності створює передумови для різновекторного економічного розвитку.

4. Новітні тенденції розвитку відносин власності

Власність, як історична категорія характеризується поняттям *домінуючого об'єкту власності*. Ним у різні часи були: природне середовище, земля, раби, засоби виробництва (машини), продукти харчування. Нині в числі домінуючих об'єктів власності на світовій арені слід назвати інформацію, нові технології, наукові відкриття.

В Україні триває розвиток приватної власності, що відбувається в процесі **приватизації**, тобто перетворення державної власності на інші форми, зокрема приватну та колективну. Зворотним процесом є **націоналізація** – перехід майна будь-якої форми власності до власності держави.

Роздержавлення – це процес сприяння розвитку потрібних для повноцінної ринкової економіки різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності, ліквідація майнової монополії держави у підприємницьких відносинах. Воно передбачає перехід від державного директивного планування до принципів ринкової самовизначеності підприємств та роботи за вимогами споживачів, комерціалізацію діяльності державних підприємств (запровадження принципу самостійного господарювання). При цьому підприємство може залишатись у державній власності.

У розвинутих країнах домінуючого значення набуває корпоративна форма власності (акціонерні товариства), яка на сьогодні забезпечує найефективніше виробництво.

5. Фундаментальні питання економіки

Перед будь-якою економічною системою постають фундаментальні питання, які визначають головні засади її функціонування.

1. Що виробляти, щоб найповніше задовольнити потреби суспільства? Які з можливих товарів і послуг потрібні споживачу, що дозволить мінімізувати витрати виробництва. В ринковій економіці питання організації виробництва повністю залежать від думки та уподобань споживача і виробники прагнуть до їх задоволення. Товари які задовольняють потреби споживачів створюють виробникам економічний прибуток, що призводить до розширення галузі.

2. Як виробляти необхідну суспільству продукцію? Які технології, ресурси, організацію застосовувати для досягнення мети? Яку комбінацію різних груп ресурсів слід задіяти для створення необхідної продукції і як слід організувати процес виробництва. Чим прогресивнішою є форма організації виробництва – тим менш ресурсовитратною вона є. Це, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність та рівень прибутків фірми й галузі.

3. Для кого виробляти? Хто буде споживачем даної продукції та буде сплачувати за неї, яким чином продукція буде розподілятися між різними верствами населення.

4. Чи спроможна економічна система до адаптації? Чи здатна вона в умовах змін ринкової кон'юнктури змінювати структуру виробництва та виробничі потужності достатньо швидко для того щоб уникнути збитків. Частково така позиція залежить від структури економіки – чим більша в них частка малих підприємств – тим простіше адаптуватись до наявних змін.

5. Чи спроможна економічна система до саморегулювання? Чи спроможна ринкова економіка через механізм невидимої руки (взаємодію попиту і пропозиції та конкуренції) подолати усі внутрішні ускладнення. В більшості випадків до механізму ринкового саморегулювання слід підключати важелі державного впливу на економічні процеси.

Тема 3. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

ЗМІСТ

1. Товар і його властивості.
2. Сутність та функції грошей.
3. Закон грошового обігу.
4. Грошова система. Види грошових систем.

1. Товар і його властивості

Метою суспільного виробництва є максимальне задоволення матеріальних і нематеріальних потреб суспільства з визначенням їх співвідношення в загальній структурі суспільного продукту. Ефективність виробничого процесу забезпечується в процесі поєднання та взаємодії факторів виробництва (ресурсів).

Економічне благо – це все те, що задовольняє потреби людини. Блага можуть бути *вільними, природними*, тими, що даються людині безкоштовно (наприклад, повітря) та *господарськими* або *економічними*, які створюються людиною і вимагають відшкодування їх витрат.

Результатом виробництва є **товар** – продукт виробництва, який призначений не для особистого споживання а для обміну (продажу).

Кожен товар має три властивості:

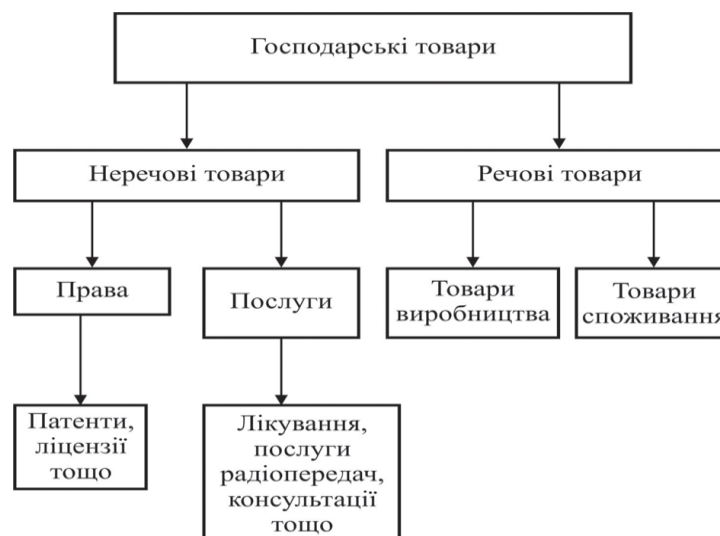
Вартість – обсяг ресурсів витрачених на його виробництво.

Закон вартості: ринкова ціна має перевищувати витрати на виробництво.

Корисність або споживча вартість, якість – здатність задовольняти потреби певних груп покупців. Корисність – це загальна категорія, споживча вартість – стосується кожної окремої людини, тобто суб'єктивний показник.

Мінова вартість – спроможність товару до обміну, поєднує в собі та враховує риси корисності та вартості.

Результат виробництва національної економіки взагалі називається **валовим внутрішнім продуктом (ВВП)**, який включає у себе всі виготовлені товари і послуги. Також розрізняють **сукупний суспільний продукт ССП**, який відображає все виготовлене в сфері матеріального виробництва.



Результати суспільного виробництва прийнято вимірювати в трьох групах показників:

- 1) натуральних;
- 2) грошових;
- 3) умовно-натуральних.

2. Сутність та функції грошей

Перехід від *натурального господарства* до *товарного виробництва*, тобто виробництва продукції не для особистого споживання, а для його обміну, зумовив виникнення потреби в універсальному товарі, який міг би виконувати функцію загального обмінного еквіваленту для спрощення процесу обміну товарами. За різними історичними джерелами, гроші виникли в 7-му столітті до н.е. в стародавній Греції або в стародавньому Китаї.

Гроші – це специфічний товар, який виконує функцію загального обмінного еквівалента, на підставі якого вимірюється вартість усіх інших товарів.

Еволюційно відомими є 4 форми грошей:

- 1 – товарні гроші (золоті зливки, певні групи товарів, наприклад зброя);
- 2 – металеві гроші (монети);
- 3 – паперові гроші (векселі, банкноти, казначейські білети);
- 4 – електронні гроші (безготівкові, web-money).

До функцій грошей відносять:

а) **Засіб обігу**. Коли гроші використовують як засіб оплати за товари та послуги, то кажуть що вони виконують функцію засобу обігу. Гроші дозволяють поєднати окремі акти обміну в єдиний процес обігу.

б) **Функція грошей як міри вартості** – це здатність вимірювати вартість усіх товарів у грошових одиницях держави. Сьогодні грошові одиниці малорозвинутих країн виконують функцію засобу обігу, в той час як функцію міри вартості там виконують валюти розвинутих країн, особливо в умовах значної інфляції.

в) **Засіб нагромадження** – це особлива функція, яка забезпечує володарю в майбутньому купівельну спроможність накопиченого активу в умовах стабільної економіки. Люди можуть зберігати свій скарб у вигляді коштовностей, нерухомості, акцій тощо, однак гроші найбільш придатні до цього, оскільки мають абсолютну ліквідність.

Ліквідність – це здатність активу бути швидко, без перешкод обміненим на засіб платежу або бути використаним як засіб платежу.

г) **Засіб платежу**. Товари не завжди продаються за готівкові гроші, оскільки до моменту появи на ринку одного продавця із своїм товаром, в інших ще може не бути готівкових грошей. Тому виникає необхідність купівлі-продажу товарів у кредит, тобто з відстроченням платежу. В цьому випадку гроші функціонують не як засіб обігу, а як засіб платежу. При авансових платежах, гроші передаються продавцю раніше отримання від

нього товару. Найхарактернішою ознакою функції грошей як засобу платежу є наявність розриву в часі між передачею товару покупцю та грошей продавцю. Гроші як засіб платежу на відміну від грошей як засобу обігу не опосередковують, а завершають акт купівлі-продажу.

д) **Світові гроші.** Гроші виступають засобом зв'язку відокремлених товаровиробників не лише на національному, а й на міжнародному ринках, забезпечуючи загальносвітову еквівалентність обміну, в цій якості гроші виконують функцію світових грошей.

3. Закон грошового обігу

Грошовий оборот – це частина загальноекономічного обігу, яка відображає рух грошей у готівковій та безготівковій формах у процесі розширеного суспільного відтворення та обслуговування нетоварних виплат і розрахунків.

З точки зору *Карла Маркса*, закон грошового обігу має такий математичний вигляд:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Кількість} & \text{Сума цін} & \text{Сума цін то-} & \text{Сума пла-} & \text{Сума от-} \\ \text{грошей,} & \text{реалізованих} & \text{варів про-} & \text{тежів по зо-} & \text{риманих} \\ & \text{товарів} & \text{даних в кредит} & \text{бов'язанням} & \text{платежів} \\ \text{необхідних} & = & \text{-----} & & \\ \text{для обігу} & \text{Середнє число обертів грошей як засобу обігу та засобу} & & & \\ & \text{платежу} & & & \end{array}$$

Дещо іншої точки зору, дотримувався представник кількісної теорії грошей *Ірвінг Фішер*, який сформулював таке рівняння:

$$M \times V = P \times Q, \quad \text{де}$$

M – кількість грошей в обігу
V – швидкість обертання грошей
P – середня ціна товарів і послуг
Q – кількість реалізованих товарів і послуг

Отже, *головний принцип грошового обігу* – обмеження грошової маси реальними потребами товарообороту. Перебільшення маси грошей в обігу призводить до їх знецінення.

4. Грошова система. Види грошових систем

Грошова система – це форми організації грошового обігу, що склались історично і закріплені національним законодавством. В залежності від видів грошей розрізняють грошові системи двох типів:

1) **система металевого обігу**, яка базується на дійсних грошах (золото, срібло), які виконують всі п'ять функцій, а існуючі банкноти без перешкод обмінюються на дійсні гроші;

2) **система паперово-кредитного обігу**, за якої дійсні гроші не беруть участі в обігу, вони замінені на умовні знаки вартості – паперово-кредитні гроші.

Наявність в структурі обігу різних видів грошових знаків породила економічний **закон Коперника-Грешема**, який полягає у тому, що *менш коштовні гроші витісняють з обігу більш коштовні*. Це обумовлюється тим, що люди прагнуть позбутись номінальних (паперових) грошей і розраховуються ними, в той час як металеві гроші вони прагнуть залишати в якості заощаджень.

В залежності від кількості металів, що використовуються у вигляді бази грошового обігу, виділяють 2 види металевих грошових систем:

- **біметалізм** або **дуометалізм** – система, в якій роль загального еквівалента закріплена за двома металами (золотом та сріблом), і встановлюються 2 ціни на 1 товар;

- **монометалізм** – грошова система, в якій один метал виконує функцію загального еквівалента.

В більшості країн світу, срібний монометалізм історично змінився на золотий.

Існувало 3 види золотого монометалізму:

- **золотомонетний**;
- **золотозливковий**;
- **золотодевізний** (за якого банкноти обмінюються на золоті платіжні засоби в іноземній валюті, система властива колоніальним країнам).

Тема 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

ЗМІСТ

1. Ринок: сутність, функції, класифікація.
2. Попит. Закон попиту. Нецінові фактори попиту.
3. Пропозиція. Закон пропозиції. Нецінові фактори пропозиції.
4. Ринкова рівновага та ринковий механізм ціноутворення.
5. Зміни пропозиції і попиту товарів.
6. Сутність та форми конкуренції.
7. Моделі ринку та антимонопольна політика.

I. Ринок: сутність, функції, класифікація

Ринок – це механізм, який забезпечує еквівалентний обмін благ між продавцями і покупцями через визначення ціни кожного з благ.

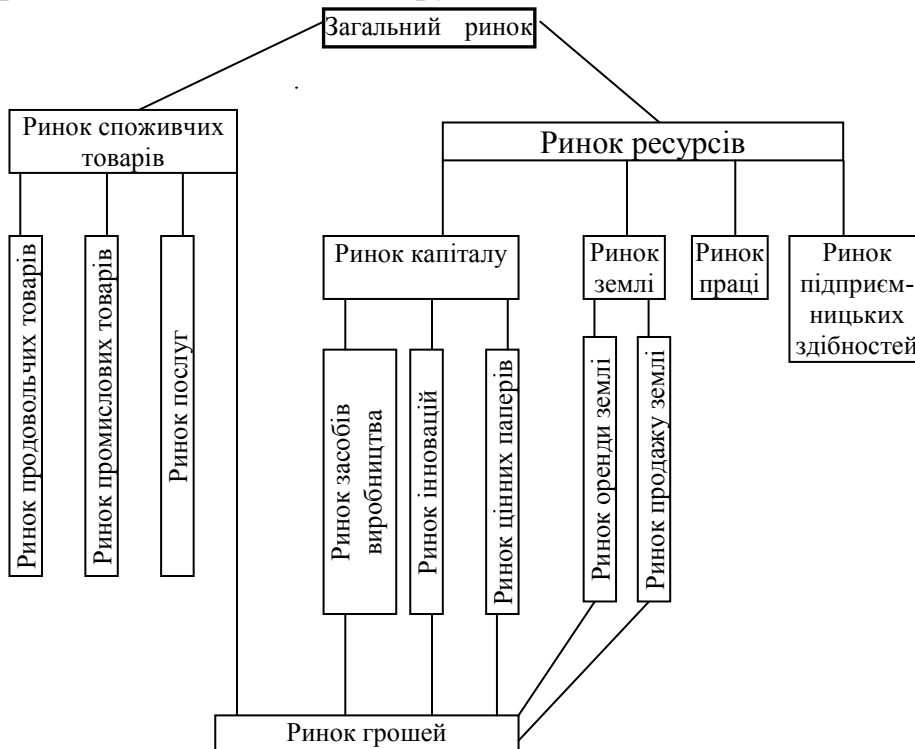
Ціни координують і обумовлюють рішення виробників і споживачів на ринку. Зростання ціни призводить до зменшення споживання і стимулює виробництво. Зниження ціни стимулює споживання і знеохочує виробництво.

Сутність ринку знаходить свій вираз в його головних економічних функціях. До найважливіших функцій ринку відносять такі:

1. Функція саморегулювання економіки, яка передбачає узгодження виробництва і споживання, а також підтримання збалансованості попиту і пропозиції за обсягом і ціною.
2. Стимулююча функція, що полягає у спонуканні виробника до виробництва продукції з найменшими витратами і найбільшими прибутками.
3. Регулююча функція, яка передбачає забезпечення певної пропорційності у виробництві та обміні між окремими товарами і послугами, сферами економіки, районами та іншими територіями.
4. Функція еквівалентності, яка полягає у співставленні витрат на виробництво і корисності одних товарів та послуг з іншими, що визначає цінність товарів.
5. Функція демократизації господарської діяльності, котра полягає в розпорошенні економічної влади, що обмежує можливості зловживання нею, призводить до очищення економіки від нежиттєздатних економічних одиниць (санації економіки).

Ринок має надзвичайно багату структуру. Найчастіше структура ринку розглядається з точки зору його об'єктів. З цієї точки зору ринок можна

класифікувати наступним чином:



II. Попит. Закон попиту. Нецінові фактори попиту

Попит – кількість продукту, яку споживачі хочуть і можуть купити за певної ціни протягом певного проміжку часу.

Попит виражає низку альтернативних можливостей, які можна відобразити у формі таблиці. Він показує ту кількість товару, на яку (за інших рівних умов) буде існувати попит за різних цін. Попит зазвичай розглядається з позиції вигідності ціни. Таблиця попиту виглядає так:

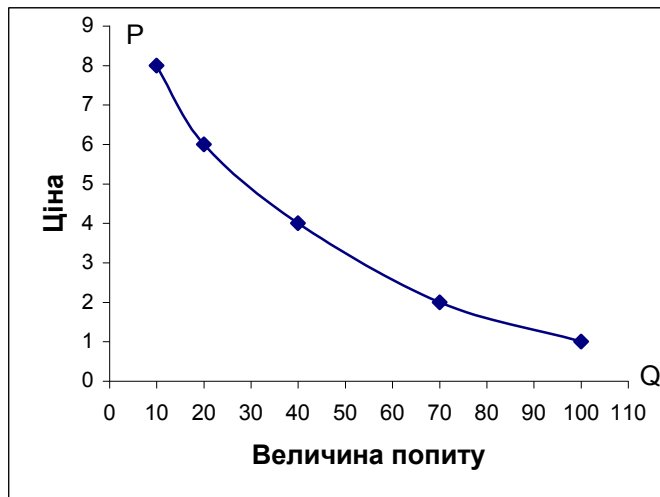
Ціна товару А (грн.)	Величина попиту за тиждень (один.)
8	10
6	20
4	40
2	70
1	100

Закон попиту. З таблиці видно, що за інших однакових умов існує чіткий взаємозв'язок між ринковою ціною і величиною попиту. Зниження ціни збільшує величину попиту, а підвищення ціни зменшує відповідну величину попиту. Тобто, між ціною та величиною попиту існує обернена залежність, яку економісти назвали законом попиту.

Дія закону попиту обґрунтовується наступним чином:

1. **Здоровий глузд.** Практика показує, що люди купують товару більше, коли ціна зменшується, і менше, коли вона зростає. Для споживача ціна є бар'єром, що заважає купувати товар. Чим вище цей бар'єр – тим меншою є можливість купити цей товар. Висока ціна знеохочує покупців до купівлі, а низька заохочує.
2. **Дія закону спадної граничної корисності.** Суть цього закону виражається в тому, що покупець отримує менше корисності, задоволення від споживання кожної наступної, додаткової одиниці певного продукту. В цьому випадку споживачі купуватимуть додаткові одиниці продукту лише тоді, якщо його ціна знижується.
3. **Ефект заміщення.** Коли ціна на певний товар зростає, то його зазвичай замінюють іншим аналогічним дешевим товаром, і попит на даний товар зменшується.
4. **Ефект доходу.** Зниження ціни товару збільшує реальну купівельну спроможність доходу споживача, що дає змогу купити більше даного товару, ніж раніше. Попит на товар зростає.

Обернену залежність між ціною товару і величиною попиту можна відобразити у вигляді кривої попиту.



Індивідуальний і ринковий попит. У таблиці та на графіку відображено попит одного споживача. Але на практиці один і той же товар бажають і можуть придбати багато людей. Це вже буде ринковий попит.

Перехід від індивідуального попиту до ринкового здійснюється шляхом складання всіх індивідуальних попитув на певний продукт за кожної відповідної ціни.

Нецінові фактори попиту. Крім ціни існують й інші фактори попиту. Ціна може залишатися незмінною, а обсяг попиту змінюється під впливом нецінових визначників попиту.

Найважливішими неціновими факторами ринкового попиту є:

- 1) смаки, чи уподобання покупців;
- 2) кількість споживачів на ринку;
- 3) грошові доходи споживачів;
- 4) ціни на споріднені товари;
- 5) споживчі очікування відносно майбутніх цін, наявності товарів і доходів.

Зміна будь-якого з перелічених факторів відбивається на попиті таким чином:

- сприятлива для даного товару зміна споживчих смаків чи уподобань викликає зростання попиту по кожній ціні та зміщує криву попиту вправо (D2). Несприятлива зміна споживчих смаків, чи переваг викликає падіння попиту і зміщення кривої попиту вліво (D3);
- збільшення кількості покупців цього товару збільшує попит і зміщує криву попиту вправо. При зменшенні кількості покупців все відбувається навпаки;
- збільшення доходу збільшує попит, якщо продукт є нормальним товаром і зменшує обсяг попиту, якщо продукт є товаром нижчої споживчої цінності. Зменшення доходу впливає на попит названих товарів навпаки;
- відносно споріднених товарів треба розрізняти: а) **взаємозамінюючі** та б) **взаємодоповнюючі** товари. Коли товари є взаємозамінюваними, то між ціною одного товару і попитом на інший має місце пряма залежність. Збільшення ціни на якийсь взаємозамінюваний товар збільшує попит на його заміник, зменшення ціни – зменшує попит на заміник. Коли два

товари є взаємодоповнюючими, то між ціною одного товару і попитом на інший існує обернена залежність;

- очікування споживачів щодо можливості підвищення ціни на товар у майбутньому призводить до збільшення попиту на нього в поточному періоді; очікування збільшення доходу у майбутньому також збільшує попит на товар в теперішньому часі.

Поняття „**зміна попиту**” не треба ототожнювати з висловом „**зміна обсягу попиту**”. Зміна в попиті відбувається під впливом нецінових факторів попиту і відображається зміщенням кривої попиту праворуч або ліворуч.

Зміна величини попиту відбувається під впливом зміни ціни і відображається на кривій попиту зміщенням точки, що вказує на зв'язок ціни і величини попиту.

З боку попиту ціна виконує стримуючу функцію.

III. Пропозиція. Закон пропозиції. Нецінові фактори пропозиції

Пропозиція – це різні кількості товару, які виробник бажає і здатний виробити та запропонувати до продажу за кожної конкретної ціни із низки можливих цін протягом визначеного часу.

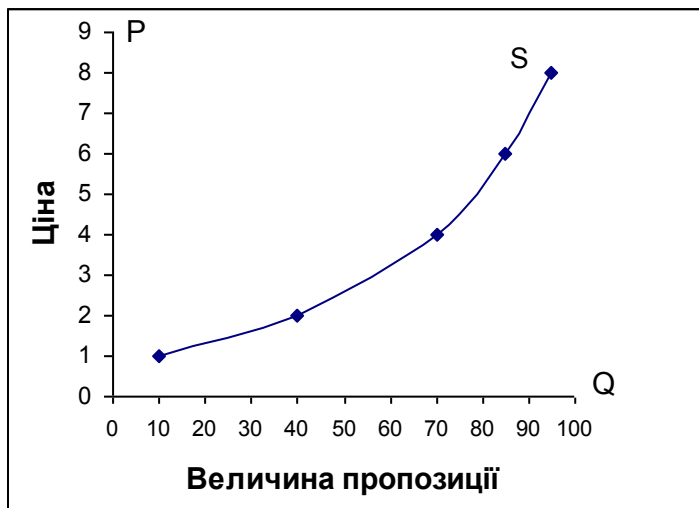
Пропозицію конкретного продукту можна відобразити за допомогою таблиці.

Ціна товару А (грн.)	Величина пропозиції за тиждень (один.)
8	95
6	85
4	70
2	40
1	10

Закон пропозиції відображає пряму або позитивну залежність між ціною і обсягом пропонованої продукції. Збільшення цін призводить до зростання величини пропозиції, зменшення цін викликає зменшення величини пропозиції.

Для виробника ціна – це виторг за кожну одиницю товару і тому вона виконує стимулюючу функцію.

Пряму залежність між ціною і величиною пропозиції можна відобразити у вигляді кривої пропозиції.



Використовуючи дані таблиці пропозиції, побудуємо криву пропозиції.

Нецінові фактори пропозиції.

Крива пропозиції побудована на припущенні, що діє тільки ціновий чинник, який є найістотнішим. Але в економіці діють і нецінові фактори, що призводять або до збільшення пропозиції (крива пропозиції зміщується вправо), або до зменшення пропозиції (крива пропозиції зміщується вліво).

До основних нецінових факторів, що впливають на пропозицію, належать:

1. Ціни на ресурси. Якщо ціни на ресурси збільшуються, збільшуються і витрати виробництва на одиницю товару, пропозиція товару зменшується. Якщо має місце зменшення ціни на ресурси, то витрати зменшуються, а пропозиція збільшується (крива зміщується праворуч).
2. Технологія виробництва. Удосконалення технологій означає, що застосування нових знань у виробництві підвищує ефективність використання ресурсів. Якщо ціни на ресурси незмінні, то витрати на одиницю продукції зменшуються, а пропозиція збільшується.
3. Податки і дотації. Податки збільшують витрати виробника, а дотації – зменшують. Тому збільшення податків зменшує пропозицію, а збільшення дотацій збільшує пропозицію.
4. Ціни на інші товари. Зміни цін на інші товари можуть також впливати на обсяг пропозиції даного товару. Наприклад, збільшення цін на свинину зменшує пропозицію яловичини за даної ціни на яловичину.
5. Очікування зміни ціни товару в майбутньому впливають на пропозицію суперечливо, тому неможливо визначити закономірність змін пропозиції.
6. Кількість продавців. Якщо їх більше, пропозиція збільшується, якщо кількість продавців зменшується, то зменшується й пропозиція товару.

Зміна величини пропозиції. *Зміна пропозиції* означає зміщення всієї кривої пропозиції, а *зміна величини пропозиції* – це переміщення пропозиції по її кривій.

IV. Ринкова рівновага та ринковий механізм ціноутворення

З усіх цін, які можуть встановитися на ринку під впливом цінових і нецінових факторів, що визначають обсяги попиту та пропозиції, реально діє якась одна. Яким чином формується ця ціна, як працює механізм, що встановлює саме цю ціну?

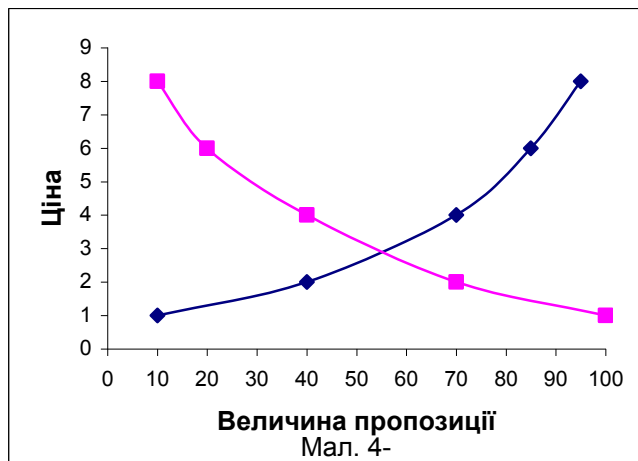
Перш за все, ринкова ціна формується на основі рішень споживачів (домогосподарств) про купівлю певного товару і рішень товаровиробників про продаж цього товару за певної ціни і певної кількості. Аналіз проводиться за умови, що існує конкуренція (на ринку діє велика кількість покупців і продавців). Ніхто не має економічної влади над іншими, влада розпорошена.

Для аналізу дії ринкового механізму ціноутворення треба звести дані таблиць попиту і пропозиції в одну:

Загальна величина пропозиції за тиждень товару А	Ціна за одиницю товару А (грн.)	Загальна величина попиту за тиждень товару А (один.)	Надлишок (+) чи нестача (-) товару А на ринку
95	8	10	+85
85	6	20	+65
70	4	40	+30
40	2	70	-30
10	1	100	-90

За ціни 8 грн. пропозиція товару буде перевищувати попит на нього на 85 одиниць.

Виробники, конкуруючи між собою за продаж всієї своєї продукції, будуть зменшувати ціну (цінова конкуренція). Спочатку – до ціни 6 грн., при цьому знову виробляється надлишок продукту в обсязі 65 одиниць. Треба продати цей надлишок. Виробники знову вимушені знижувати ціну. Хтось з виробників вибуває з ринку цієї продукції, тому що витрати на виробництво однієї одиниці товару А у них вищі за ціну, яка встановлюється на ринку на рівні 4 грн. Але й ця ціна не дає бажаного результату. Надлишок становить 30 одиниць. Треба далі знижувати ціну. Виробництво товару скорочується. І тільки ціна 3 грн. дає бажані результати. Пропозиція дорівнює попиту, весь обсяг продається. На ринку залишилися виробники, яким вигідно поставляти на ринок продукт А за ціною 3 грн. Тиску на виробників в бік зменшення ціни немає, цінова конкуренція виробників припиняється.



Концепція ціноутворення за Маршаллом. Хрест Маршалла.

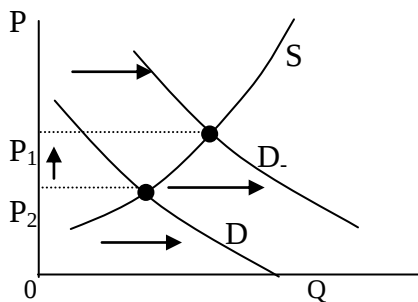
А як буде працювати ринковий механізм ціноутворення, якщо спочатку ціна встановиться на рівні 1 грн.? За цією ціною буде вироблятися на 90 одиниць товару менше від обсягу попиту на нього. Багато споживачів не зможуть купити цей товар. З'являться такі споживачі, які заплатять за товар А більш високу ціну, наприклад 2 грн. До виробництва продукції залучаються нові виробники. Пропозиція продукту збільшується, але нестача

продукту залишається. Конкуренція між споживачами продовжується. Ціна піднімається до 3 грн. За такої ціни попит і пропозиція зрівнюються. Цінова конкуренція споживачів припиняється. На ринку товару А встановлюється рівновага. Ціна, за якої встановлюється рівність пропозиції і попиту, називається **рівноважною ціною**.

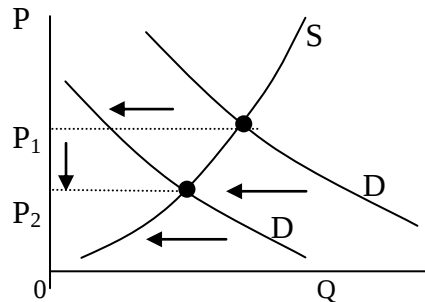
Здатність конкурентних сил пропозиції і попиту встановлювати ціну на рівні, на якому рішення про продаж і купівлю синхронізуються, називається **урівноважуючою функцією ціни**.

V. Зміни пропозиції і попиту товарів

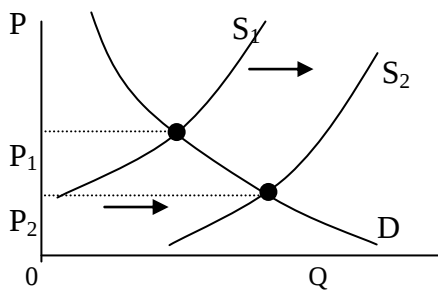
Відомо, що під впливом зміни нецінових факторів попиту та пропозиції їх криві зміщуються чи вправо, чи вліво. Як це впливає на рівноважну ціну і на рівноважний обсяг попиту і пропозиції? Зробимо аналіз декількох варіантів таких змін. Для аналізу накреслимо графіки:



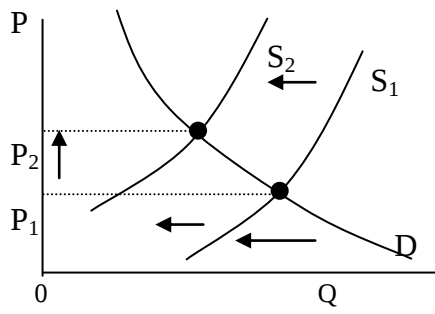
а) збільшення попиту



б) зменшення попиту



в) збільшення пропозиції



г) зменшення пропозиції

1. Унаслідок збільшення попиту під впливом нецінових факторів попиту і незмінності пропозиції рівноважна ціна зростає і зростає рівноважний обсяг попиту та пропозиції (мал. а).
2. Зменшення попиту викликає дію ефекту зменшення ціни і ефекту зменшення рівноважного обсягу попиту та пропозиції (мал. б).
3. Якщо пропозиція збільшується, то рівноважна ціна зменшується, а рівноважний обсяг попиту та пропозиції збільшується (мал. в).
4. Якщо пропозиція зменшується, то рівноважна ціна збільшується, а рівноважний обсяг попиту та пропозиції зменшується (мал. г).

VI. Сутність і форми конкуренції

Конкуренція (*competition* – змагання, *англ.*) – форма суперництва за економічне домінування, боротьба всередині різних груп економічних суб'єктів: продавців, споживачів, інвесторів, кредиторів тощо. Збільшення кількості суб'єктів сприяє посиленню конкуренції і навпаки. Так, збільшення числа фірм-виробників унеможливорює монопольний контроль за цінами галузі, сприяють поліпшенню якості продукції.

Коли на ринку пропозиція перевищує попит і присутній надлишок продукції, має місце **конкуренція між продавцями**, які змагаються за споживачів. Коли ж на ринку попит перевищує пропозицію – виникає дефіцит і відповідне **змагання між споживачами**.

Методами конкуренції є цінова та нецінова конкуренція. **Цінова конкуренція** спрямована на отримання конкурентних переваг за допомогою маніпулювання цінами. **Нецінова** конкуренція спрямована на підвищення якості продукції, зручності продажу та експлуатації товару, рекламу тощо. Нецінова конкуренція має місце переважно в умовах, коли товар не є стереотипним, а має певні відмінності.

Типи конкурентної поведінки: сумлінна (в межах чинного законодавства та суспільної моралі) та несумлінна (недобросовісна, протизаконна діяльність).

До **позитивних наслідків конкуренції** належать: підвищення якості, зниження ціни, створення певних „зовнішніх ефектів”, розвиток галузі та національної економіки взагалі, „відсіювання” підприємницьких здібностей.

До **негативних наслідків конкуренції** відносять: банкрутство багатьох підприємств та наслідки цього, монополізацію певних галузей, неможливість створення певних благ, які вимагають ефекту масштабу виробництва.

7. Моделі ринку та антимонопольна політика

У рамках конкретного середовища можуть функціонувати агенти різних форм власності та господарювання. Відповідно до цього ринок характеризується за критерієм конкурентоспроможності діючих суб'єктів господарювання. Це ринки: вільної чи досконалої конкуренції, монопольний ринок, монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок.

Існує 4 моделі ринку. Всі вони, за виключенням першої, мають вигляд ринків недосконалої конкуренції, що суттєво ускладнює моделювання та аналіз ринкової поведінки. Їх характеристику наведено на таблиці внизу.

Характерні риси	Моделі ринку			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
1. Кількість фірм	Дуже багато	Багато	Декілька	Одна
2. Тип товару	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний, немає близьких замінників
3. Контроль за цінами	Відсутній	Дуже незначний	Обмежений взаємозалежністю, значний при таємній змові	Значний
4. Умови входження до галузі	Жодних перепон	Відносно легкі	Серйозні перешкоди	Входження заблоковане
5. Нецінова конкуренція	Відсутня	Значна	Значна за умови диференціації товару	Реклама зв'язків з громадськими організаціями
Приклади	Сільське господарство	Роздрібна торгівля, виробництво одягу	Виробництво сталі, автомобілів	Місцеві підприємства комунальних послуг

На відміну від поширеної думки щодо негативного ставлення до монополій, найнебезпечнішим явищем для певного ринкового сектору, як правило, стає його олігополізація. Справа у тому, що відстежити картельну домовленість олігополістів набагато складніше ніж встановити державний контроль над монополією.

Монополії мають можливість встановлювати необґрунтовано високу ціну на свої товари та знижувати якість продукції без зниження ціни. У цих випадках держава втручається в діяльність монополій, формуючи регульований ринок.

Регульований ринок – ринок, який регулює і контролює держава за допомогою заходів адміністративно-правового та економічного характеру. Адміністративно-правові заходи – це насамперед антимонопольне законодавство, економічні – податкова, кредитна, фінансова політика тощо.

Моделі антимонопольної політики та їх еволюція. Прикладом прямої заборони певної діяльності є антитрестівський закон Шермана, ухвалений у США 1890 року. Цей закон не дозволяв компаніям захоплювати більшу за визначену частку ринку, а в разі, коли така ситуація траплялась, він вимагав їх поділу. З часом подібні закони було ухвалено і в інших країнах Західної Європи, а потім і в усіх ринкових країнах.

На практиці виділяють дві форми боротьби з монополізмом в економіці: американську та європейську. **Американська** модель була побудована за принципом заборони монополії незалежно від соціально-економічних наслідків її діяльності. Прибічники цієї моделі стверджують, що у разі якщо галузь має монополістичну структуру, то і процеси в ній мають монополістичний характер, тобто вони будуть негативними з погляду

суспільства і тому повинні підпадати під дію антимонопольного законодавства.

Європейська модель зосереджується на принципі контролю за зловживаннями. За даного підходу до уваги береться не структура галузі, а поведінка окремих суб'єктів господарювання. В європейській моделі проголошується не будь-яка монополія, а тільки така, соціально-економічні наслідки діяльності якої мають для суспільства негативний характер. Для з'ясування характеру наслідків діяльності монополій створюється спеціальна система адміністративних органів, яка постійно аналізує й контролює стан конкуренції на різних ринках. Саме ці органи реалізують за необхідності регулюючі та заборонні засоби, які мають переважно адміністративну специфіку.

Сучасна американська модель дедалі ближче наближається до європейської і враховує принципи та наслідки механізму господарювання (потенційного) монополіста.

Тема 5. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КОЛООБІГ ТА ОБІГ ЗМІСТ

1. Сутність капіталу підприємства та його класифікація.
2. Колообіг капіталу підприємства. Оборот капіталу.
3. Моральне та фізичне зношення основного капіталу.
4. Відтворення основного капіталу, амортизація та показники ефективності використання основного капіталу.
5. Оборотний капітал та показники ефективності його використання.

1. Сутність капіталу підприємства та його класифікація

Капітал – це загальна вартість засобів підприємства у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів. Розрізняють такі підходи до класифікації капіталу:

За належністю підприємству: 1. **Власний** капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини його активів. 2. **Позиковий** капітал характеризує залучення для фінансування розвитку підприємства на основі повернення коштів або інших майнових цінностей.

За цілями використання: 1. **Виробничий** капітал характеризує засоби підприємства, які інвестовані в його операційні активи для здійснення виробничо-збутової діяльності. 2. **Спекулятивний** капітал характеризує ту частину, яка використовується у процесі здійснення спекулятивних фінансових операцій (основані на різниці в цінах).

За формами інвестування: 1. Капітал у **фінансовій формі**; 2. Капітал у **матеріальній формі**; 3. Капітал у **нематеріальній формі**. Капітал у цих трьох формах використовується для формування статутного фонду підприємства. Інвестування капіталу в даних формах дозволено

законодавством при створенні нових підприємств, збільшенні обсягу їх статутних фондів.

За об'єктом інвестування: 1. **Основний** капітал характеризує ту частину капіталу, яку використовує підприємство, тобто яка інвестована в усі види його активів (але тільки в основні засоби, як це часто трактується в літературі); 2. **Оборотний** капітал характеризує ту його частину, яка інвестована в усі види його оборотних активів.

За формами власності: 1. **Приватний** капітал; 2. **Державний** капітал.

За організаційно-правовими формами діяльності: 1. **Акціонерний** капітал – капітал підприємств, створених у формі акціонерних товариств.

2. **Пайовий** капітал – капітал партнерських підприємств-товариств з обмеженою відповідальністю, командитних товариств тощо.

3. **Індивідуальний** капітал – капітал індивідуальних підприємств.

За характером використання в господарському процесі: 1. **Працюючий** капітал – характеризує ту його частину, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів і забезпеченні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. 2. **Непрацюючий (мертвий)** капітал характеризує ту його частину, яка інвестована в активи, а вони не беруть безпосередньої участі в здійсненні різних видів господарської діяльності підприємства і формуванні його доходів.

Прикладом такого виду капіталу є засоби підприємства, які інвестовані у приміщення та устаткування, що не використовуються; у виробничі запаси для продукції, яка знята з виробництва; у готову продукцію, на яку повністю відсутній попит.

За характером використання власниками: 1. **Споживчий** капітал після його розподілу на цілі споживання втрачає функції капіталу (це виплати дивідендів, процентів, задоволення соціальних потреб персоналу тощо);

2. **Накопичуваний** капітал характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат тощо.

За джерелами залучення: 1. **Національний (вітчизняний)** капітал;

2. **Іноземний** капітал.

Відповідно до правових норм функціонування: 1. **Легальний** капітал; 2. **„Тіньовий”** капітал. У сучасних умовах економічного розвитку країни „тіньовий” капітал є своєрідною реакцією підприємців на встановлені державою жорсткі „правила гри” в економіці, у першу чергу, на невиправдано високий рівень оподаткування підприємницької діяльності.

2. Колообіг капіталу підприємства. Оборот капіталу

У процесі виробничого використання функціонування капіталу підприємства характеризується постійним колообігом. У процесі колообігу капітал підприємства проходить три стадії:

1) капітал у **грошовій формі**, або грошовий капітал (ГК) інвестується в операційні активи (оборотні та позаоборотні), перетворюючись у виробничу форму;

2) **виробничий капітал (ВК)** у процесі створення продукції перетворюється в товарну форму, включаючи і форму виробничих послуг.

3) **товарний капітал (ТК)**, у міру реалізації виробничих товарів і послуг, перетворюється в грошовий капітал.

У загальному вигляді коло обіг капіталу підприємства має такий вигляд:

$$ГК - ВК - ТК - ГК' \text{ (прирощена сума)}$$

Середня тривалість обороту капіталу підприємства характеризується терміном його обороту в днях (місяцях, роках). Безперервність колообігу передбачає, що капітал без затримки переходить з однієї функціональної форми в іншу і одночасно існує в усіх трьох формах. Безперервне повторення колообігу капіталу утворює **оборот капіталу**.

Тривалість обороту капіталу підприємства характеризує складність виробничого процесу, рівень автоматизації та механізації праці, розмір підприємства.

3. Моральне та фізичне зношення основного капіталу

Основний виробничий капітал виконує такі **функції**:

- 1) виконує роль засобів праці;
- 2) бере участь у багатьох виробничих циклах;
- 3) переносить вартість на продукцію частинами;
- 4) зберігає у виробництві свою натуральну форму.

Основний капітал має властивість до зношення, розрізняють 2 його види:

Фізичне зношення – це матеріальне зношення машин, інструментів тощо, протягом їх виробничого застосування чи невикористання. Тобто це процес зменшення вартості основного капіталу, що може відбуватись унаслідок зменшення економічної віддачі від нього. Його визначають за формулою:

$$\Phi_{\text{зн}} = \frac{T_{\text{ф}} * 100}{T_{\text{н}}} \quad \text{де } T_{\text{ф}}, T_{\text{н}} - \text{фактичний та нормативний періоди служби капіталу}$$

Моральне зношення – це передчасна втрата капіталом його вартості або її зменшення. Розрізняють 2 її види:

- 1) має місце внаслідок здешевлення засобів праці на основі зростання продуктивності праці у машинобудівній промисловості, може бути обчислений за формулою:

$$M_{\text{зн1}} = \frac{K_{\text{п.в.}} - K_{\text{в.в.}}}{K_{\text{в.в.}}} \quad \text{де } K_{\text{п.в.}} \text{ та } K_{\text{в.в.}} - \text{це первісна та відновлювальна вартість основного капіталу}$$

Первісна вартість основного капіталу – це його вартість до морального зношення.

Відновлювальна вартість основного капіталу – це його вартість після морального зношення внаслідок переоцінки за новою вартістю.

2) виникає внаслідок створення продуктивніших засобів праці, може бути розрахований за формулою:

$$M_{zn2} = \frac{P_n - P_z}{P_z}$$

де P_n та P_z – це продуктивність нових та застарілих засобів праці.

4. Відтворення основного капіталу, амортизація та показники ефективності використання основного капіталу

Відтворення основного капіталу відбувається у формі амортизації.

Амортизація – це поступове заміщення зношених засобів праці в грошовій формі унаслідок перенесення їх вартості на товар, що виробляється; тобто це відрахування на заміщення вартості основного капіталу у вигляді **амортизаційного фонду підприємства**.

Норма амортизації (А) розраховується за формулою:

$$A = \frac{(V_p + K_p - V_m - L) \cdot 100}{T \cdot V_p}, \text{ де } V_p \text{ – первинна вартість певного об'єкта;}$$

V_m – модернізована вартість об'єкта впродовж терміну служби;

K_p – вартість його капітального ремонту;

L – ліквідаційна вартість;

T – термін служби певного об'єкта.

Головними показниками ефективності використання основного капіталу є:

1) **Капіталовіддача** – відображає відношення обсягу виробництва до 1 грн. витрат основного капіталу, або скільки продукції спроможна створити 1 гривня основного виробничого капіталу.

$$KB = \frac{V_p \text{ (шт, грн.)}}{ОВК \text{ (витрати гривень основного капіталу)}}$$

2) **Коефіцієнт змінності** розраховують за формулою:

$$K_z = \frac{T_{м-з}}{K_{в.о.} \cdot Др.д.}, \text{ де}$$

$T_{м-з}$ – кількість відпрацьованих машино-змін;

$K_{в.о.}$ – загальна кількість установленого устаткування;

$Др.д.$ – кількість робочих днів у розрахунковому періоді.

5. Оборотний капітал та показники ефективності його використання

Оборотний виробничий капітал виконує такі функції:

1) виконує роль предметів праці;

- 2) у процесі виробництва змінює натуральну форму;
- 3) повністю споживається в одному виробничому циклі;
- 4) відразу переносить свою вартість на вироблену продукцію (входить до собівартості).

До його складу входять: сировина і матеріали, паливо, запасні частини, придбані складові компоненти продукції, тара і тарні матеріали, малоцінні матеріали та інструменти, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва.

Головними показниками ефективності використання оборотного капіталу є:

- загальна вартість матеріальних витрат;
- частка витрат на випуск фізичної одиниці продукції;
- відносна вартість (витрати матеріалів на одиницю технічної характеристики виробу);
- коефіцієнт використання матеріалу;
- коефіцієнт корисної дії палива;
- вихід готової продукції з одиниці сировини.

Тема 6. РИНКОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

ЗМІСТ

1. Сутність та характеристика аграрних відносин.
2. Земельна рента.
3. Попит, пропозиція і ціна землі.
4. Агропромисловий комплекс та агробізнес.
5. Проблеми функціонування агропромислового сектору України.

1. Сутність та характеристика аграрних відносин

Виокремлення аграрних відносин у спеціальну групу пов'язане з тим, що **головним засобом виробництва** в цьому випадку виступає **земля**.

Специфіка землі, як основного засобу виробництва **полягає в незмінності її пропозиції** протягом короткострокового періоду. Так, обсяг застосовуваних земель можна лише скорочувати, отже велику роль в системі аграрних відносин відіграють якісні показники задіяних ресурсів.

Аграрні відносини – це складова частина загальнооекономічних відносин, що виникають з приводу володіння і користування землею як головного засобу сільськогосподарського виробництва. При цьому в якості засобів виробництва виступають: продуктивна худоба, плодово-ягідні рослини, насіння, корми тощо. **В якості засобів підвищення продуктивності праці** виступають природнокліматичні умови, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, генетика, селекція тощо.

Земля в системі аграрних відносин виступає як головний предмет праці та водночас головне знаряддя праці, а **виробництво носить сезонний характер**. При цьому терміни виконання робіт є дуже важливими – їх відкладання та затягування спроможні знижити результати праці. Більшість сільськогосподарських машин використовуються протягом дуже нетривалого

часу (зернозбиральний комбайн – декілька днів), тому доцільним є не придбання основних фондів певних груп – а їх оренда.

2. Земельна рента

Рента – це дохід, отриманий від використання землі, який визначається її родючістю. **Орендна плата** за землю завжди перевищує рентний дохід, оскільки позбавляє власника землі права на використання її самому.

Диференційна рента визначається відмінністю ділянок за природною родючістю землі а також за відстанню до місця реалізації продукції.

Додатковий чистий дохід отримують лише ті господарства, які розташовані на ліпших землях. Однак продукція, що виробляється на ліпших ділянках не може задовольнити всі потреби суспільства, тому до господарського обігу залучаються й гірші землі.

Особливість дії закону вартості в сільському господарстві полягає в тому, що суспільна вартість с/г продукції визначається середніми витратами на гірших землях. При цьому витрати господарств на ліпших землях є нижчими, що дає їм змогу отримувати додатковий прибуток (додатковий чистий дохід).

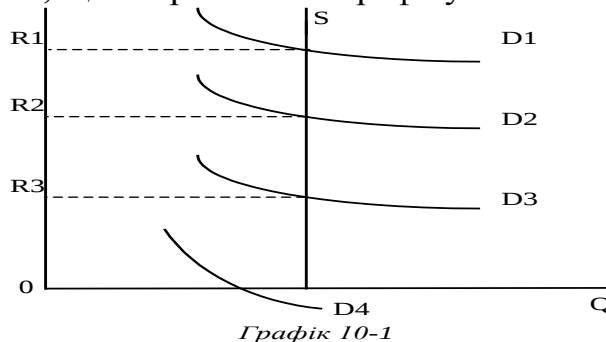
Перша диференційна рента – це додатковий дохід, який отримують у результаті продуктивної праці на ліпших за родючістю та місцем розташування землях.

Друга диференційна рента – виникає внаслідок додаткових капіталовкладень у підвищення продуктивності ліпших земель.

Раціоналізаторський дохід – це прибуток, який отримують господарства, що вкладають кошти у підвищення родючості гірших земель.

3. Попит, пропозиція і ціна землі

Економічна рента – це ціна, яку сплачують за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена природою. Унікальні умови пропозиції землі та інших природних ресурсів це їх фіксована кількість. З якою метою не використовували б землю, її пропозиція завжди абсолютно нееластична, що зображено на графіку 10-1.



Земля не має витрат виробництва, *це дар природи*. Економіка країни має тільки певну кількість землі. Цю землю можна зробити придатнішою для використання завдяки очищенню, дренажу, іригації. Проте, все це поліпшує тільки якість землі, а не збільшує її кількість. Навіть збільшення площі землі,

що використовується, становить незначну частку загальної кількості землі і тому не суперечить основному аргументові.

Аналіз співвідношення попиту та пропозиції землі дає змогу визначити ціну цього явища. Для простоти припустимо, що, по-перше: вся земля має однакову родючість (продуктивність); по-друге: усі землі використовуються для виробництва лише одного виду продукції; по-третє: землю орендують на конкурентному ринку. За цих умов, фіксований характер пропозиції землі означає, що попит – єдиний реальний чинник, який визначає земельну ренту; пропозиція – пасивна.

Попит на землю є похідним. Його визначають наступні чинники:

- ціна продукції, що вирощена на цій землі;
- продуктивність цієї землі (яка частково залежить від кількості та якості ресурсів, у поєднанні з якими використовується земля);
- ціни ресурсів, які поєднуються із землею.

Якщо на графіку 10-1 попит на землю зростає від D_2 до D_1 або зменшується від D_2 до D_3 , то земельна рента буде змінюватися від R_2 до R_1 або R_3 . Кількість землі не змінюється і її пропозиція абсолютно нееластична. Якщо попит на землю незначний (D_4) стосовно пропозиції, то земельна рента дорівнюватиме нулю. Земля, в цьому випадку, буде „безплатним благом”.

На протилежність абсолютній нееластичності землі та інших природних ресурсів, пропозиція праці, підприємницьких здібностей, капіталу має відносну еластичність. Сукупна пропозиція цих ресурсів не є сталою. Вища ціна спонукатиме домогосподарства пропонувати, а підприємства виробляти більшу кількість майнових ресурсів. Зниження ціни на майнові ресурси призведе до того, що підприємці будуть скорочувати їх виробництво. Тому крива пропозиції неземельних ресурсів висхідна, а це означає, що ціни, які платять за такі ресурси, виконують стимулюючу функцію. Висока ціна стимулює збільшення пропозиції, а низька – спонукає її зменшення.

Рента не виконує жодної стимулюючої функції, бо сукупна пропозиція землі незмінна. Ренту можна було б скасувати і це ніяк не позначилося б на виробничому потенціалі економіки. Тому ренту називають надлишком, тобто платою, яка не впливає на наявність землі в економіці.

Досі припускалося, що всі земельні ділянки мають однакову продуктивність, проте насправді це не так:

- земельні ділянки відрізняються своєю продуктивністю в залежності від їх родючості;
- місцезнаходження ділянок теж значно впливає на відмінності у розмірі земельної ренти.

За інших рівних умов орендарі будуть сплачувати більше за одиницю землі, яка більш родюча і яка має більш вигідне місцезнаходження.

Різницю у земельній ренті в залежності від якісних відмінностей між земельними ділянками можна легко простежити на графіку 10-1. Земельна ділянка 1 – найпродуктивніша, що відображено положенням кривої D_1 (за умови, що на всіх ділянках виробляється однаковий продукт і застосовуються однакові за кількістю і якістю інші ресурси). Земельна

ділянка 4 – найменш продуктивна, що показує крива D4. Економічна рента з ділянок 1,2,3, становитиме відповідно R1, R2, R3. При цьому різниця у розмірі ренти віддзеркалює відмінності у продуктивності трьох ділянок.

Відомо, що земля зазвичай має альтернативні напрямки використання. Отже, хоча земля і є безкоштовним даром природи і не має, з точки зору суспільства в цілому, витрат виробництва, рентні платежі індивідуальних виробників є витратами. Сукупна пропозиція землі завжди існуватиме для суспільства, навіть тоді, коли за її використання не виплачується ніякої ренти. Проте, з точки зору окремих фірм і підприємств, земля має альтернативні напрямки використання, отже фірми та галузі повинні здійснювати платежі, щоб не допустити іншого використання землі. За визначенням, такі платежі і є витратами.

З точки зору суспільства, не існує альтернативного використання землі, тільки воно використовує її. Тому для суспільства рента – це надлишок, а не витрати. Проте, оскільки існують альтернативні напрямки використання землі, то рентні платежі індивідуальних виробників є витратами. Такі платежі потрібні, щоб вилучити землю з альтернативного використання.

4. Агропромисловий комплекс та агробізнес

Агропромисловий комплекс – це сукупність галузей, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції, її переробкою, реалізацією, транспортуванням та обслуговуванням сільського господарства. Він є результатом **агропромислової інтеграції**, тобто взаємопроникнення галузей промисловості та сільського господарства.

В АПК розрізняють три **сфери діяльності**:

- перша – виробництво засобів виробництва для всіх інших галузей, пов'язаних із сільським господарством (с/г машинобудування);
- друга – сільське господарство (рослинництво і тваринництво);
- третя – переробка сільськогосподарської сировини (харчова, м'ясо-молочна, легка промисловість та ін).

Допоміжною ланкою АПК називають четверту інфраструктурну ланку (транспорт, зв'язок, автошляхи тощо).

Загальносвітовими тенденціями розвитку відносин „держава – аграрний сектор економіки” є:

1. Дотаційність сільського господарства.
2. Посилення регулюючої ролі держави в аграрному реформуванні.
3. Державне сприяння розширенню місткості аграрного ринку.
4. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств різних форм власності.
5. Протекціонізм вітчизняного сільгоспвиробника.

5. Проблеми функціонування агропромислового сектору України

Змістом аграрної політики України на сьогодні є:

- проведення земельної реформи;
- приватизація об'єктів АПК;

розвиток нових форм господарювання;
 формування ринкового механізму управління АПК;
 сприяння залученню інвестицій до АПК;
 соціальний розвиток села та ін.

До засобів та методів державної підтримки АПК відносять:

1. Зниження податкового пресу на сільгоспвиробника.
2. Фінансово-інвестиційне забезпечення аграрних перетворень.
3. Створення умов кредитування сільськогосподарського виробника.
4. Політика державного протекціонізму.
5. Сприяння у створенні інститутів ринкової інфраструктури для АПК.
6. Підготовка та перепідготовка кадрів для аграрного сектору.
7. Залучення іноземних інвестицій тощо.

Факторами ефективного вирішення проблем АПК в Україні є: рівноправне функціонування сільськогосподарських підприємств різних форм власності, раціональне використання ресурсів; охорона землі та природних багатств у цілому; формування ефективної виробничої інфраструктури АПК та ін.

Специфічним об'єктом державної уваги є **регулювання цін в аграрній сфері**, яка має бути спрямована на таке:

досягнення стабілізації цін та їхніх коливань у порівняно вузькому „коридорі”;

підтримання фермерських цін на рівні, що дає змогу товаровиробникам вести розширене відтворення;
 регулювання обсягів і структури виробництва.

Під час формування **політики державних цін** у країнах з ринковою економікою враховують такі фактори:

- паритетність цін на промислову і сільськогосподарську продукцію;
- витрати на виробництво продукції у спеціалізованих фермерських господарствах;
- прибутковість фермерських господарств, спеціалізованих галузей і сільського господарства в цілому;
- доходи фермерів на вкладений капітал та їх фінансові можливості ведення розширеного виробництва.

Тема 7. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

ЗМІСТ

1. Необхідність та роль макроекономічних показників.
2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) і його вимірювання.
3. Розрахунок ВВП.
4. Інші показники національних рахунків.
5. Роль цін в обчисленні макроекономічних показників. Індекс цін.
6. ВВП та суспільний добробут.

7. Чистий економічний добробут (NEW).

1. Необхідність та роль макроекономічних показників.

Національні рахунки створені для виміру сукупного виробництва. Різні показники, які входять в систему національних рахунків, дають змогу вимірювати обсяг національного виробництва на конкретний момент часу, виявляти фактори, які визначають певний стан функціонування економіки. Цей стан може характеризуватися економічним піднесенням, спадом, або відтворюватися на попередньому рівні. Інформація, яку дають національні рахунки, є основою для формування та здійснення економічної політики держави.

Протягом майже сімдесяти років у СРСР використовувалась система національних рахунків, яка мала назву **Баланс народного господарства (БНГ)**, яка включала до себе лише результати діяльності лише в сфері матеріального виробництва. З травня 1992 року в Україні діє розроблена за міжнародними стандартами **Система національних рахунків (СНР)**, яка включає результати як матеріального, так і нематеріального виробництва.

2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) і його вимірювання

Головним показником національних рахунків є **валовий внутрішній продукт** – ВВП. Він визначається як сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів та послуг, вироблених на території даної держави, як правило за один рік.

Враховуються не всі товари та послуги, а тільки кінцеві, під якими розуміють товари та послуги, які купуються для кінцевого споживання, а не для перепродажу чи подальшої обробки, переробки.

Ті товари та послуги, які купуються для подальшого використання у виробництві, називаються проміжними продуктами. До вартості кінцевих продуктів вже входять вартості використаних для їх виробництва проміжних продуктів. Тому врахування проміжних продуктів означало б подвійний рахунок і завищену оцінку ВВП.

ВВП – кількість здійснених угод купівлі-продажу продуктів для кінцевого споживання. Але враховуються не всі угоди.

Із розрахунку ВВП необхідно вилучити невиробничі угоди, а саме: 1) фінансові угоди трьох видів: трансфертні платежі з державного бюджету (державну соціальну допомогу та різноманітні виплати); приватні трансфертні платежі; купівлю-продаж цінних паперів. 2) Продаж товарів, які вже були в користуванні. Але на практиці застосовують й інші підходи до підрахунку ВВП.

3. Розрахунок ВВП

Існує три підходи до виміру ВВП: 1) за виробленою продукцією (виробничий метод); 2) за витратами (метод кінцевого користування); 3) за доходами (розподільчий метод).

При розрахунку за виробничим методом слід від валового випуску відняти проміжне споживання і ми отримаємо суму валової доданої вартості.

$$\text{ВВ} - \text{ПС} = \text{ВДВ}$$

При розрахунку за витратами до ВВП включають такі їх види:

1) **Особисті споживчі витрати (С)** – споживчі витрати домогосподарств на товари поточного споживання та на послуги.

2) **Валові приватні внутрішні інвестиції (I_v)** – витрати на купівлю машин, обладнання, будівництво (в т.ч. житлове) та зміни в запасах.

Слід розрізняти валові приватні внутрішні інвестиції та чисті приватні внутрішні інвестиції (I_q). Перші включають вартість виробництва всіх інвестиційних товарів, призначених як для заміщення спрацьованих у поточному році машин, обладнання, споруд (амортизація), так і для збільшення капіталу (чисті інвестиції).

Чисті інвестиції відображають тільки приріст інвестицій в поточному році. Формула чистих інвестицій така:

$$\text{Чисті інвестиції} = \text{Валові приватні внутрішні інвестиції} - \text{амортизація}$$

3) **Державні закупівлі товарів та послуг (ДЗ)** – це всі державні витрати на купівлю кінцевого продукту підприємств та на всі прямі закупки ресурсів, перш за все робочої сили. При цьому вилучаються всі державні трансфертні платежі, тому що вони не впливають на поточне виробництво, а тільки на зміну структури ВВП.

4) **Чистий експорт (ЧЕ)** – це величина, на яку вартість експорту перевищує вартість імпорту. Чистий експорт може бути величиною додатною чи від'ємною.

$$\text{ЧЕ} = \text{Е} - \text{І}$$

Шляхом складання чотирьох видів видатків вимірюється ринкова вартість річного обсягу виробництва:

$$\text{ВВП} = \text{С} + \text{I}_v + \text{ДЗ} + \text{ЧЕ}$$

Якщо розраховується ВВП за доходами, то складаються всі доходи, які отримують домогосподарства в обмін на економічні ресурси, та ще дві специфічних складових: 1) відрахування на відновлення спожитого капіталу (амортизація) та 2) непрямі податки на бізнес.

Найбільша складова доходів – **винагорода за послуги праці найманих працівників**. Вона включає в себе заробітну плату найманих працівників і багато доповнень до неї: внески підприємців на соціальне страхування, внески в приватні фонди пенсійного забезпечення, медичного обслуговування та допомоги по безробіттю.

Друга складова доходів – **рендні платежі**. Це доходи, які отримують домогосподарства за надання ресурсів власності в тимчасове використання, перш за все – землі.

Третя складова доходів – **відсоток** – це плата за тимчасове використання інших матеріальних ресурсів та грошового капіталу.

Четверта складова – **прибуток**. Він розподіляється на два види рахунків: 1) **дохід некорпоративного підприємницького сектору**, який називається доходом на власність (дохід індивідуальних, партнерських і кооперативних підприємств); 2) **прибуток корпорацій**, який розподіляється за трьома напрямками: а) *податок на прибуток корпорацій*; б) *дивіденди* (доходи від акцій), що виплачуються акціонерам; в) *нерозподілений прибуток*, який залишається після сплати податків і дивідендів, який інвестується у виробництво.

П'ята складова – **амортизація (А)** – це відрахування, які дорівнюють обсягу капіталу, використаному в процесі виробництва ВВП певного року.

Шоста складова – **непрямі податки на бізнес** – стягуються державою як загальний податок з продажів (ПДВ), акцизи, податки на майно, ліцензії, мито. Ці податки додаються до ціни на товари і надходять до державного бюджету. Непрямі податки є незаробленим доходом держави, оскільки вона не вносить ніякого внеску в обмін на ці податкові надходження. Але непрямі податки відображають частину вартості річного виробництва і враховуються при розрахунку ВВП.

4. Інші показники національних рахунків

Валовий національний дохід (ВНД) відображає сукупну ринкову вартість усього ринкового виробництва товарів і послуг країни за рік. Він враховує закордонне виробництво суб'єктів даної країни і не враховує доходи отримані іноземними інвесторами в цій країні.

Чистий національний дохід (ЧНД) = ВНД – А (амортизація)

Сальдо первинних доходів ($S_{п.д.}$) = доходи, які отримали резиденти національної економіки за їх участь у виробництві ВВП інших країн ($D_{отр.}$) за мінусом доходів, сплачених резидентами інших країн за участь у виробництві ВВП даної країни ($D_{спл.}$).

$$S_{п.д.} = D_{отр.} - D_{спл.}$$

$$S_{п.д.} \geq 0$$

$$GNI = GDP \pm S_{п.д.}$$

Оскільки сальдо первинних доходів може бути додатним або від'ємним, то ВВП може перевищувати ВНД або навпаки, бути меншим. Ситуація, коли ВВП перевищує ВНД виникає, якщо сальдо первинних

доходів є від'ємним. Це характерно для країн, що розвиваються, оскільки ці країни вимушені сплачувати доходи (відсотки, дивіденди) розвинутих країнам. І навпаки, для розвинутих країн характерним є додатне сальдо первинних доходів і ВНД перевищує ВВП.

Валовий національний наявний дохід (ВННД) розраховується як сума ВНД та сальда первинних доходів:

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + S_{\text{п.д.}}$$

На базі ВВП можуть бути розраховані такі макроекономічні показники:

1) **чистий внутрішній продукт (ЧВП)**. ВВП має істотний недолік: він не передбачає вилучення тієї частини річного виробництва, яка необхідна для відшкодування спожитого капіталу (амортизація).

Це враховує ЧВП. Для розрахунку ЧВП потрібно:

з ВВП, розрахованому за доходами, вилучити амортизацію;

з ВВП, розрахованого за витратами, необхідно вилучити валові інвестиції і додати чисті інвестиції.

2) **Національний дохід** – це сукупний дохід, який одержують постачальники ресурсів від підприємств за продані ресурси. Він розраховується шляхом складання всіх доходів: заробітної плати, рентних платежів, відсотка та прибутку. Але можна розрахувати національний дохід і шляхом відрахування з ЧВП непрямих податків на бізнес. Національний дохід – це зароблений дохід.

3) **Особистий дохід** – фактично отриманий дохід. Його розраховують шляхом виключення з національного доходу доходів зароблених, але не отриманих (внески на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій і нерозподілений прибуток корпорацій) і включення доходів, отриманих, але не пов'язаних з результатом поточної трудової діяльності (трансфертні платежі і виплати населенню).

4) **Дохід кінцевого розпорядження** – дохід після сплати індивідуальних податків. Його розраховують шляхом вилучення з особистого доходу індивідуальних податків (особистого прибуткового податку, податків на особисте майно і на спадщину).

5) **Валовий регіональний продукт (ВРП)** на стадії виробництва, розрахований виробничим методом, становить суму валової доданої вартості, створеної всіма інституційними одиницями-резидентами на економічній території регіону (без урахування чистих податків на продукти).

5. Роль цін в обчисленні макроекономічних показників. Індекс цін

Динаміка фізичних обсягів національного виробництва дає змогу визначити, як змінюється рівень задоволення матеріальних потреб суспільства. А розглянуті макроекономічні показники мають грошовий вимір. Ціни з року в рік можуть змінюватися (інфляція, дефляція). Тому ВВП та інші показники потрібно вимірювати в незмінних цінах (в цінах якогось одного року).

З метою нівелювання цінового фактора в макроекономічних розрахунках, обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний. **Номінальний ВВП** відображає обсяг виробництва у ринкових цінах, що склалися на момент створення цього обсягу продукції. **Реальний ВВП** відображає вартість загального обсягу виробництва у різні роки в постійних цінах якогось одного року, який називається базовим.

У цьому зв'язку виникає проблема обчислення рівня цін (індекс цін). **Індекс цін** визначає співвідношення між сукупною поточною ціною певного набору товарів та послуг („ринкового кошика”) певного року та сукупною ціною ідентичної групи товарів та послуг у цінах базового року:

$$\text{Індекс цін ВВП} = \frac{\text{вартість ринкового кошика в цінах поточного року}}{\text{вартість аналогічного ринкового кошика в цінах базового року}} \times 100\%$$

Індекс цін може розраховуватися і в долях, а не в відсотках (не множити на 100). Якщо індекс цін більше 100%, то має місце *інфляція*; якщо менше – *дефляція*.

Уряд розраховує індекс споживчих цін (ІСЦ) та індекс цін ВВП, який називається *дефлятором ВВП*. Індекс цін ВВП ширше, ніж індекс споживчих цін, оскільки включає не лише ціни споживчих товарів та послуг, але й ціни інвестиційних товарів, державних закупівель товарів та послуг, ціни експортних та імпорتنих товарів.

Реальний ВВП розраховується за формулою:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{індекс цін}}$$

6. ВВП та суспільний добробут

Реальний ВВП – корисний і достатньо точний показник функціонування національної економіки, але він не може бути вимірником добробуту суспільства. Це тому, що: 1) ВВП є вимірником ринкової вартості обсягу виробництва, а в суспільстві існує низка операцій, які не здійснюються на ринку (наприклад: споживання сільським населенням власної продукції; використання міським населенням продукції зі своїх городів, дачних ділянок); 2) не враховується вільний час населення, а це невід’ємний елемент добробуту; 3) ВВП не враховує якісні зміни споживчих товарів та послуг, а враховує тільки кількісні; 4) ВВП не відображає склад та розподіл сукупного продукту між окремими домогосподарствами, а від цього значною мірою залежить добробут; 5) витрати, які пов’язані з забрудненням навколишнього середовища несприятливо впливають на добробут, а у ВВП це не враховується; 6) ВВП не враховує те, що люди частково задовольняють свої потреби за рахунок тіньової економіки.

7. Чистий економічний добробут (NEW)

Застосування ВВП на душу населення як показника економічного добробуту є обмеженим з перерахованих вище причин.

Саме тому американські вчені *Джеймс Тобін* (США, 1918–2002) і *Вільям Нордгауз* (США, 1941 р.н.) в 1972 р. здійснили експериментальні розрахунки показника **чистого економічного добробуту** (ЧЕД). Вони звернули увагу на те, що кінцева мета економічної діяльності – споживання, в той час як валовий внутрішній продукт характеризує виробництво. Показник ЧЕД розраховувався в певній послідовності:

1. Спочатку від величини валового національного продукту віднімалися валові інвестиції (амортизація та чисті інвестиції).
2. Одержаний результат зменшувався на суму державних витрат на підтримку суспільно-політичної системи (*превентивні витрати*), які не збільшують добробут.
3. У результаті визначився показник валового внутрішнього продукту, який характеризує добробут; до нього додавалась вартість:
 - послуг споживчого капіталу (фондів споживчих товарів довгострокового користування);
 - вільного часу;
 - праці домогосподарок. Ці три компоненти є чинниками добробуту, але в статистиці не розраховуються. Тому їх вартість визначалась умовно.
4. Одержаний результат зменшувався на величину збитків від забруднення навколишнього середовища, *урбанізації* тощо.

У 1971 р. в Японії також почалися дослідження щодо розрахунку показника чистого економічного добробуту. Японський показник ЧЕД включає дев'ять компонентів:

- державне споживання;
- особисте споживання;
- послуги державного капіталу;
- послуги споживчого капіталу;
- вільний час;
- неринкова діяльність – праця домогосподарок;
- природоохоронні витрати;
- збитки від забруднення середовища;
- збитки від урбанізації.

Тема 8. СПОЖИВАННЯ, ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

ЗМІСТ

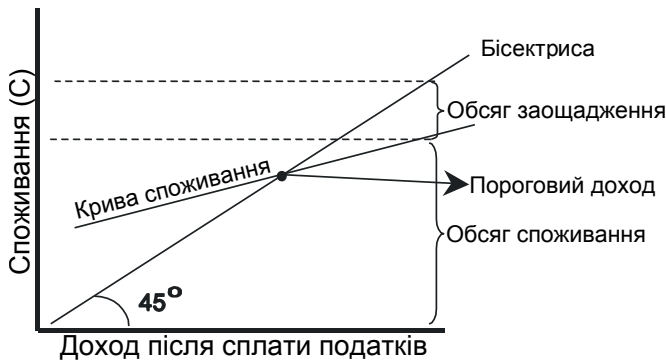
1. Споживання як компонент витрат. Заощадження.
2. Інвестиції як компонент витрат.
3. Класична теорія зайнятості та обсягів виробництва.
4. Кейнсіанська теорія зайнятості та обсягів виробництва.

1. Споживання як компонент витрат. Заощадження

Споживання (С) – це сума грошей, яка витрачається населенням на придбання матеріальних благ і послуг. Базою для цього є дохід після сплати податків, який, крім споживання, використовується для заощаджень.

$$Д = С + З$$

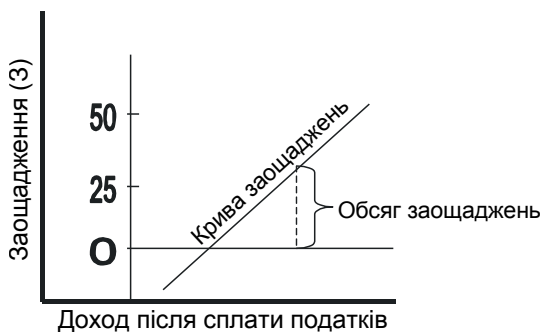
Графічно, це відображається так:



Мал 5.2

Заощадження (З) – це частка доходу, що не споживається.

Для відображення залежності заощаджень від доходу будується такий графік:



Мал 5.3

Розподіл доходу після сплати податків на споживання і заощадження здійснюється відповідно до величини граничної схильності до споживання і заощаджень, а також середньої схильності до споживання і заощаджень.

Частка будь-якого загального доходу, яка йде на споживання, називається **середньою схильністю до споживання (ССС)**.

$$ССС = \frac{С}{Д}$$

Доля загального доходу, яка йде на заощадження, називається **середньою схильністю до заощаджень (ССЗ)**.

$$ССЗ = \frac{З}{Д}$$

Наприклад: дохід – 500 гр. од., споживання – 400 гр. од.

$$ССС = \frac{400}{500} = 0,8$$

$$ССЗ = \frac{500 - 400}{500} = 0,2$$

ССС+ССЗ завжди дорівнює одиниці: $0,8+0,2=1$.

Частка приросту (скорочення) доходу, яка споживається, називається **граничною схильністю до споживання (ГСС)**.

$$ГСС = \frac{\text{зміна С}}{\text{зміна Д}}$$

Частка приросту доходу, яка заощаджується, називається **граничною схильністю до заощаджень (ГСЗ)**.

$$ГСЗ = \frac{\text{зміна З}}{\text{зміна Д}}$$

Наприклад: дохід збільшився з 500 гр. од. до 520 гр. од., а споживання відповідно з 400 гр. од. до 415 гр. од., тоді:

$$ГСС = \frac{415 - 400}{520 - 500} = \frac{15}{20} = 0,75$$

$$ГСЗ = \frac{(520 - 500) - (415 - 400)}{520 - 500} = \frac{5}{20} = 0,25$$

ГСС+ГСЗ завжди дорівнює одиниці: $0,75+0,25=1$.

Крім доходу існують й інші фактори, які спонукають домогосподарства споживати менше чи більше в межах отриманого доходу, а саме:

1)Багатство. Чим більше накопиченого багатства у домогосподарств, тим більша величина споживання і менша величина заощаджень.

2)Рівень цін. Ріст цін зменшує споживання і навпаки – падіння цін збільшує споживання.

3)Очікування. Вони пов'язані з майбутніми цінами, грошовими доходами і наявністю товарів. Очікування збільшення цін і дефіциту товарів спонукає до збільшення поточного споживання.

4)Споживча заборгованість. Чим більша споживча заборгованість і необхідність їх сплачувати в поточному періоді, тим менше споживання і заощадження.

5)Оподаткування. Чим більше оподаткування, тим менше споживання.

Зміна перших чотирьох факторів призводить до зміщення кривих споживання і заощаджень у протилежних напрямках.

2. Інвестиції як компонент витрат

Інвестиції – другий компонент чистих витрат. Вони існують як: 1) житлове будівництво; 2) додаткові машини, виробниче устаткування, виробничі потужності тощо; 3) збільшення запасів.

Слід розрізняти валові та чисті інвестиції. **Валові** інвестиції відображають виробництво усіх інвестиційних товарів, призначених як для заміщення відпрацьованого обладнання (амортизація) так і для нагромадження капіталу. **Чисті** інвестиції відбивають тільки приріст виробничого капіталу.

$$VI = \text{ЧИ} + A$$

$$\text{ЧИ} = VI - A$$

$$A = VI - \text{ЧИ}$$

В залежності від співвідношення валових інвестицій та амортизації можна зробити висновки щодо рівня розвитку економіки:

- 1) $VI > A$, тобто мають місце чисті інвестиції, економіка зростає;
- 2) $VI = A$, економіка знаходиться у фазі застою, відбувається лише відновлення відпрацьованого обладнання;
- 3) $VI < A$, економіка знаходиться на стадії спаду, виробництво зменшується.

Також розрізняють **прямі** (безпосередні) та **непрямі** (за допомогою посередників фінансового ринку), **коротко- та довгострокові**, **внутрішні та зовнішні інвестиції** (в залежності від розташування суб'єкта).

До основних видів інвестиційної діяльності, які є об'єктом державного регулювання відносять: **реальні інвестиції** (капіталовкладення у виробництво), **фінансові інвестиції** (вкладання у цінні папери), **інтелектуальні інвестиції** (патенти, ліцензії, ноу-хау, в розвиток людини).

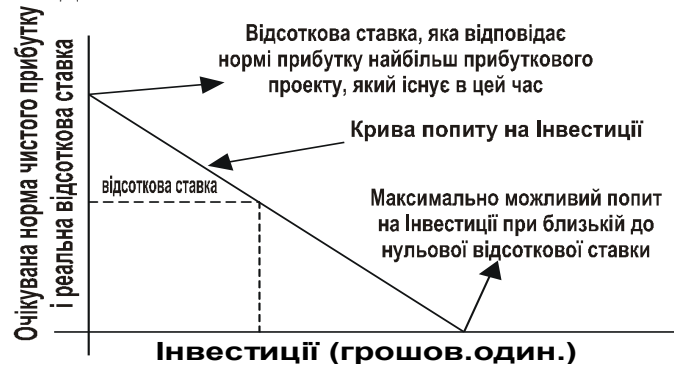
Рівень чистих витрат на інвестиції, перш за все, залежить від: 1) очікуваного чистого прибутку; 2) ставки відсотка.

Відсоткова ставка – це ціна, яку фірма платить, щоб позичити гроші для придбання реального капіталу. Підприємство цікавить реальна ставка відсотка, а не номінальна. **Реальна відсоткова ставка** – це номінальна ставка за відрахуванням рівня інфляції.

Для прийняття рішень щодо інвестицій підприємці порівнюють, який прибуток можна чекати від впровадження того чи іншого інвестиційного проекту і скільки їм треба платити за взяті в позику гроші (яка реальна відсоткова ставка). Якщо очікуваний прибуток більший реальної відсоткової ставки, інвестування відбудеться. В іншому випадку – ні.

В кожному відрізку часу існують інвестиційні проекти, які мають різну вищу межу прибутковості. Спираючись на це, можна побудувати графік попиту на інвестиції в спрощеному варіанті.

Цей графік виглядає таким чином:



Мал 5.4

Всі інвестиційні проекти, які мають очікувану норму прибутку вище пунктирної горизонтальної лінії, будуть користуватися попитом.

Крива попиту на інвестиції під впливом певних факторів може зміщуватися вправо чи вліво. Цей зсув попиту на інвестиції відбувається під впливом наступних факторів: 1) витрати на купівлю, експлуатацію та обслуговування обладнання; 2) податки на підприємців; 3) технологічні зміни; 4) наявний основний капітал; 5) очікування майбутніх продажів, рентабельності продукції.

Кожен з цих факторів може викликати приріст очікуваної чистої прибутковості чи падіння, що відхилить криву попиту вправо чи вліво.

Як вже відзначалося, інвестиції, значною мірою, автономні від рівня поточного доходу. Вони використовуються тривалий час, впродовж якого обсяги доходу будуть різні, головне, що цікавить інвестора – чистий прибуток впродовж цього часу.

Обсяг поточного доходу впливає на інвестиції тільки тому, що: 1) Інвестиції пов'язані з прибутком. Деякі інвестиційні проекти фінансуються з підприємницького прибутку. 2) Коли низький рівень доходу і обсягу виробництва, у виробництві буде багато надлишкових потужностей. А це буде стримувати інвестиції.

Інвестиції є найбільш важливим компонентом сукупних витрат у структурі ВВП. Найважливішими фактори, що роблять інвестиції найбільш мінливими, є: 1) Тривалий термін експлуатації інвестиційних товарів і тому є можливість відкласти їх придбання на певний час. 2) Нерегулярність інновацій. Великі нововведення з'являються нерегулярно і не у відповідності зі збільшенням чи зменшенням доходу. 3) Мінливість прибутку в порівнянні з очікуванням. 4) Мінливість очікувань. При розрахунку очікуваного прибутку враховується і поточний прибуток, а він сам по собі мінливий.

Отже, більшість коливань в обсягах виробництва і зайнятості залежать від змін в інвестиціях.

Мультиплікатор – це числовий коефіцієнт, який показує, у скільки разів зростає (скорочується) величина зміни ВВП ($\Delta \text{ВВП}$) у порівнянні з величиною зміни інвестицій.

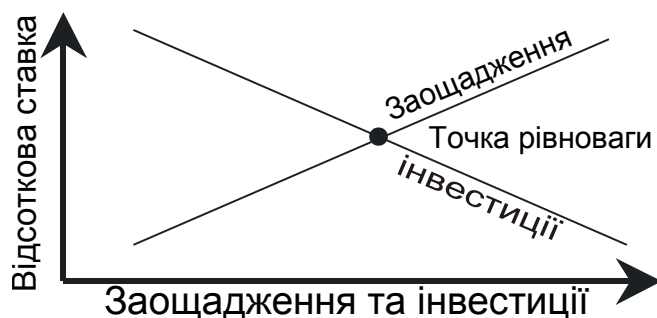
$$\text{Мультиплікатор} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta I_{\text{в}}}$$

3. Класична теорія зайнятості та обсягів виробництва

Прихильники класичної економічної теорії стверджують, що ринкова система спроможна забезпечувати повне використання ресурсів у суспільстві без допомоги держави, що ця система має власний механізм підтримки економіки в стані повної зайнятості ресурсів, і вона функціонує переважно на межі виробничих можливостей.

За законом Сея, сам процес виробництва товарів утворює дохід, який дорівнює вартості всіх вироблених товарів та послуг. Люди частину доходу заощаджують, ці заощадження є джерелом інвестицій. Грошовий ринок врівноважує заощадження та інвестиції.

Рівновага заощаджень і інвестицій встановлюється під впливом того, що інвестиції змінюються в оберненій залежності від зміни відсоткової ставки (ціна кредитних грошей). А заощадження знаходяться в прямій залежності від зміни відсоткової ставки. За допомогою графіка ця закономірність відображається таким чином:



Мал 5.1

Чим вищою є відсоткова ставка, тим більше заощаджень. Чим нижча відсоткова ставка, тим більші інвестиції. Інвестиції і заощадження рухаються назустріч і врівноважуються. Встановлюється рівноважна ціна на використання грошей.

Конкуренція між продавцями забезпечує еластичність цін. Тому заощадження в цьому випадку призводять до зниження цін, а не до зменшення обсягу виробництва і зайнятості.

Зайнятість зберігається на попередньому рівні тому, що пропорційно зниженню цін на споживчі товари знижуються і ставки заробітної плати. Конкуренція на ринку праці виключає примусове безробіття. Існує тільки природне безробіття. Оскільки все це призводить до постійного обсягу виробництва, то на графіку сукупна пропозиція відображається вертикальною лінією.

Класична економічна теорія стверджує, що обсяг сукупного попиту визначають, а саме: 1) кількість грошей в обігу; 2) їх купівельна спроможність.

Збільшення пропозиції грошей при стабільності сукупної пропозиції викликає підвищення рівня цін і навпаки. Стабільність попиту забезпечується стабільністю пропозиції грошей.

4. Кейнсіанська теорія зайнятості та обсягів виробництва

Твердження класичної теорії зайнятості заперечують важливі економічні явища – періоди тривалих і значних обсягів безробіття та інфляції.

Кейнсіанська теорія зайнятості доводить, що ринкова система не має автоматичного механізму, яким гарантує постійну повну зайнятість і перебування економіки на межі виробничих можливостей. Ринкова система не спроможна забезпечити нескінченне процвітання. Економіка може бути збалансованою (досягнути рівноважного обсягу виробництва) при значному рівні безробіття та за умов інфляції. Практика показує, що фірми не обов'язково будуть збільшувати інвестиції, якщо збільшуються заощадження.

Суб'єкти заощаджень та інвестицій керуються різними мотивами. Рівень заощаджень мало залежить від ставки відсотка. Багато заощаджень здійснюється для придбання коштовних товарів (житла, автомобілів і таке інше); для того, щоб мати запас ліквідних засобів; щоб забезпечити більший дохід у пенсійному віці; для захисту від безробіття; для лікування в санаторіях. Все це не пов'язано з величиною відсоткової ставки. Величина заощаджень для цих цілей визначається перш за все обсягом доходу.

Обсяг інвестиційних витрат залежить від відсоткової ставки, але не тільки. Інвестиції, перш за все, залежать від того, який прибуток буде отриманий внаслідок впровадження певного інвестиційного проекту. Крім поточних заощаджень є інші джерела інвестицій: 1) готівкові заощадження домогосподарств; 2) можливість збільшення пропозиції грошей кредитними установами.

Отже, зменшення грошових засобів на руках і видача позик банками можуть призвести до перевищення інвестицій над поточними заощадженнями. Це призводить до змін в економіці. В умовах неповної зайнятості ресурсів – до росту обсягу ВВП, в умовах повної зайнятості – до інфляції попиту.

Класична теорія не враховує те, що не всі поточні заощадження перетворюються на інвестиції тому, що частина заощаджень залишається на руках, а частина їх йде на погашення заборгованості. В цьому випадку сума поточних заощаджень буде перевищувати суму інвестицій.

Тема 9. ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ **ЗМІСТ**

1. Циклічний характер економічного розвитку.
2. Сутність і типи безробіття. Повна зайнятість. Визначення рівня безробіття.
3. Економічні втрати безробіття. Закон Оукена.

4. Сутність інфляції, її вимірювання, причини та наслідки.
5. Крива Філіпса та стагфляція.
6. Сутність, вимірювання та фактори економічного зростання.
7. Моделі економічного зростання. Золоте правило нагромадження капіталу.

I. Циклічний характер економічного розвитку

Багаторічні спостереження засвідчують, що ринкова економіка розвивається циклічно: економічне зростання змінює спад виробництва, а процвітання – криза й депресія. Ці коливання відбуваються зі сталою послідовністю і у чітко визначених межах. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Економічний цикл – це рух виробництва від закінчення попередньої кризи до початку наступної. Кожен цикл складається з п'яти фаз: *пожвавлення, піднесення, бум, падіння, криза*.



Рис. 1. Економічний цикл

Розрізняють три групи циклів:

- **короткі** (малі), тривалість 3-4 роки, пов'язані з відновленням рівноваги на споживчому ринку, їх основою є грошові відносини;
- **середні** цикли (промислові), тривають 7-11 років, вони пов'язані зі зміною попиту на засоби виробництва, матеріальна основа – необхідність оновлення основного капіталу;
- **довгі хвилі**, термін 40-60 років, пов'язані зі змінами в технологічному прогресі, основа – зміна поколінь машин.

На стадії піднесення цикл супроводжується швидко зростаючими темпами інфляції, на стадії падіння – зростанням безробіття.

II. Сутність і типи безробіття. Повна зайнятість. Визначення рівня безробіття

Безробіття – це така ситуація на ринку праці, за якої певна кількість працездатних і бажаючих працювати осіб неспроможна знайти робоче місце, яке б відповідало їх фаху; виникає внаслідок перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї.

Безробіття, в залежності від його причин, існує трьох типів: фрикційне, структурне, циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи в умовах наявності незайнятих робочих місць, які відповідають фаху безробітних.

Структурне безробіття пов'язане з вивільненням робочої сили під впливом структурних зрушень в економіці, які змінюють попит на окремі професії і спеціальності. З'являються нові робочі місця, але для них немає достатньої кількості підготовлених працівників.

Циклічне безробіття – це вивільнення робочої сили, викликане загальним спадом виробництва (фаза падіння економічного циклу). Кількість робочих місць скорочується.

Фрикційне та структурне безробіття існують завжди. Тому їх називають **природним безробіттям**. В суспільстві досягається **повна зайнятість**, коли існує тільки природне безробіття.

Рівень безробіття обчислюється як частка офіційно зареєстрованих безробітних до загального числа людей, що можуть і бажають працювати:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Робоча сила}} \times 100\%$$

Природний рівень безробіття в нормальних дорівнює 5-6 %.

III. Економічні втрати безробіття

Найбільший обсяг ВВП досягається за умов повної зайнятості, його називають **потенційним**. Але суспільство може використовувати лише той обсяг ВВП, який воно виробило. Його називають реальним ВВП. В періоди економічного буму реальний і потенційний ВВП співпадають або реальний максимально наближається до потенційного. В інших фазах економічного циклу реальний ВВП значно відстає від потенційного. Обсяг цього відставання залежить від рівня циклічного безробіття.

Артур Оукен довів, що коли фактичний рівень безробіття перевищує природний на один відсоток, то реальний ВВП відстає від потенційного на 2-2,5 відсотки.

Залежність між рівнем безробіття і відставання обсягу ВВП дає змогу обчислити абсолютні втрати продукції від безробіття.

В окремих випадках фактичний обсяг національного продукту може перевищувати потенційний обсяг. Це виникає в екстремальних умовах (війна), коли залучаються додаткові зміни робітників, капітальне устаткування використовується понад встановлені нормативи, широко застосовується понаднормова робота і сумісництво.

Безробіття має неоднакові наслідки для різних категорій працівників: чоловіків і жінок, молоді і старших поколінь, працівників різних галузей діяльності.

Циклічне безробіття має глибокі негативні соціальні наслідки: вимушена бездіяльність веде до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних засад, розпаду сім'ї, до суспільних і політичних заворушень і змін, збільшення різних захворювань.

IV. Сутність інфляції, її вимір, причини та наслідки

Інфляція виникає у фазі піднесення, коли витрати випереджають обсяги виробництва. **Інфляція** – це підвищення загального рівня цін. В цей час ціни на окремі товари та послуги піднімаються нерівномірно. А ціни окремих товарів можуть навіть знижуватися. Але купівельна спроможність грошової одиниці в цілому падає.

На скільки підвищився загальний рівень цін, чи впала купівельна спроможність, визначається формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін поточного року (121)} - \text{Індекс цін попереднього року (110)}}{\text{Індекс цін попереднього року (110)}} \times 100\% = 10\%$$

Кількість років, в продовж яких відбудеться подвоєння рівня цін, розраховується з використанням „**правила величини 70**”:

$$\text{Приблизна кількість років, необхідних для подвоєння цін} = \frac{70}{\text{Темп щорічного зростання рівня цін}}$$

Розрізняють два типи інфляції, які визначаються двома корінними причинами її виникнення та розвитку: інфляція попиту та інфляція зростання витрат.

Інфляція попиту має місце тоді, коли сукупні витрати споживачів перевищують можливість виробників щодо подальшого нарощування виробництва товарів та послуг. Це виникає тоді, коли економіка виходить на межу виробничих можливостей і номінальні доходи населення продовжують збільшуватися, а можливості збільшення виробництва товарів та послуг вичерпані.

Інфляція зростання витрат з'являється тоді, коли ріст цін обумовлений збільшенням витрат на одиницю продукції. Це в свою чергу скорочує прибутки. Багатьом фірмам не вигідно за існуючими цінами виробляти продукцію. Скорочується пропозиція товарів та послуг. Ціни зростають. Цей тип інфляції має місце тоді, коли економіка наближається до межі виробничих можливостей. Вона може виникнути і в будь-який час, коли несподівано і непередбачено збільшується вартість сировини чи витрати на енергію. Найбільшими джерелами інфляції витрат є збільшення номінальної заробітної плати і цін на сировину та енергію.

Розрізняють три рівня темпів інфляції, які якісно відрізняються: помірна інфляція, галопуюча інфляція, гіперінфляція.

Помірна інфляція виконує позитивну роль. Вона корегує співвідношення цін різних товарів та послуг в залежності від зміни переваг,

які надають покупці тим чи іншим товарам, нерівномірною незначною зміною витрат на виробництво. Щорічний темп інфляції вимірюється однозначним числом. Люди довіряють грошам і охоче нагромаджують їх.

Галопуюча інфляція вимірюється двозначними та тризначними числами. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко і тому люди їх не тримають більше, ніж необхідно для щоденних операцій. Населення нагромаджує товари, купує нерухомість і ніколи не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками. В такій економіці виникають глибокі економічні спотворення, люди вкладають свої кошти за кордоном, а внутрішні інвестиції скорочуються.

Гіперінфляція – надмірно швидкі темпи інфляції, які викликають руйнацію економіки. Вона викликає кумулятивну інфляційну спіраль заробітної плати та цін. Підприємці значно підвищують ціни на товари та послуги, щоб запобігти втрати прибутку, а робітники домагаються швидкого і значного підвищення зарплати, щоб запобігти зниження купівельної спроможності. А в результаті – ще більший темп інфляції.

Зусилля спрямовуються не на виробничу діяльність, а на спекулятивну. В цій надзвичайній ситуації, коли ціни підскакують різко і нерівномірно, нормальні економічні відносини розвалюються. Гроші втрачають ціну і перестають виконувати свої функції в якості міри вартості, засобу обміну та заощадження.

В умовах інфляції різні верстви і групи населення по-різному відчують її наслідки. Інфляція може бути очікувана і непередбачена. В разі очікуваної інфляції отримувач доходу може запобігти негативних наслідків.

Інфляція передусім карає людей, які отримують фіксовані номінальні доходи. Реальні доходи в них зменшуються внаслідок відставання змін номінального доходу від швидко зростаючих цін. Таким же чином зазнають збитків землевласники. Рента фіксована і може бути змінена після переукладання договору на оренду землі.

Інфляція особливо негативно відбивається на власниках заощаджень. Заощадження знецінюються. Інфляція перерозподіляє доходи між дебіторами і кредиторами на користь дебіторів.

5. Крива Філіпса та стагфляція

Інфляція пов'язана з безробіттям, це доводить **крива Філіпса**, вона вказує на зворотну залежність між цими явищами: **з підвищенням рівня безробіття, зменшується рівень інфляції**. Значення кривої Філіпса полягає в тому, що вона дає орієнтири вибору економічної політики держави: або боротьба з інфляцією, або з безробіттям.

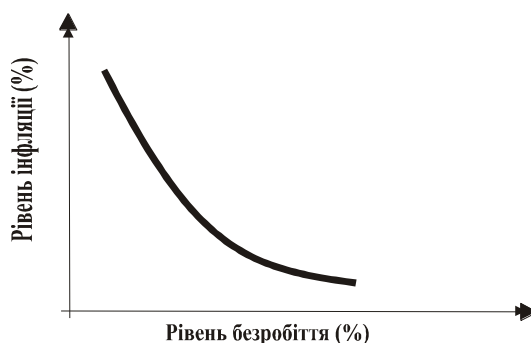


Рис. 2. Крива Філіпса

Найбільш негативним явищем в економіці є **стагфляція** – швидке знецінення грошей, що супроводжується падінням обсягів виробництва і зростанням рівня безробіття. Вона заперечує криву Філіпса і виникає в економіці дуже рідко.

6. Сутність, вимірювання та фактори економічного зростання

Економічне зростання – це збільшення реального ВВП на душу населення, тобто зростання обсягів національного виробництва. Розрізняють два типи економічного зростання:

- **екстенсивний**, за рахунок кількісного нарощування виробничих ресурсів за умови їх якісної незмінності;
- **інтенсивний**, пов'язаний з якісним удосконаленням факторів виробництва та підвищенням виробничої продуктивності. Інтенсивне економічне зростання завжди пом'якшує суперечність між необмеженими і постійно зростаючими потребами та мізерними ресурсами.

Крім зазначеного, економічне зростання може викликатись підвищенням рівня сукупного попиту на товари та послуги внаслідок як збільшення кількості покупців, так і їх платоспроможності.

Існує низка факторів, що гальмують економічний розвиток, до них належать:

- неефективне використання чинників виробництва;
- розпад фінансово-кредитної системи та інфляція;
- циклічність економічного розвитку та неповна зайнятість;
- недосконалість законодавчої бази;
- зміни в структурі сукупного попиту та ін.

Ці чинники можуть викликати довгострокову депресію (занепад) економіки або її стагнацію. Слід відокремлювати поняття **економічного розвитку (ЕР)**, що відрізняється від економічного зростання. ЕР – це не лише збільшення обсягів існуючого виробництва, а й розробка та впровадження принципово нових товарів на основі нових технологій.

Темп економічного зростання країни розраховується за формулою:

$$\text{Темп економічного зростання} = \frac{\text{Реальний ВВП в поточному році} - \text{реальний ВВП попереднього року}}{\text{Реальний ВВП попереднього року}} * 100$$

Факторами економічного зростання потенційного ВВП є:

- 1) Кількість і якість природних ресурсів.
- 2) Кількість і якість трудових ресурсів.
- 3) Обсяг основного капіталу.
- 4) Технологія.

Їх називають факторами пропозиції.

Факторами досягнення реальним ВВП потенційного рівня є:

- 1) Підвищення рівня сукупних витрат. Це фактор попиту.
- 2) Розподіл додаткових ресурсів найефективнішим чином. Це фактор розподілу.

Будь-який ресурс залучається у виробництво продуктів лише тоді, коли він запліднюється працею. Визначальним в більш повному чи менш повному виробничому використанні ресурсів є праця.

В будь-який час реальний ВВП визначається як трудовитрати (в людино-годинах) помножені на продуктивність праці (реальна годинна виробітку на одного зайнятого).

Величина трудовитрат залежить від чисельності зайнятих і тривалості робочого тижня. Чисельність зайнятих залежить від чисельності населення в працездатному віці і рівня залучення робочої сили до виробництва.

Продуктивність праці залежить від багатьох факторів. Основними з них є:

- 1) технічний прогрес;
- 2) фондоозброєність (кількість капіталу, яка приходить на одного робітника);
- 3) якість робочої сили (освіта та професійна підготовка);
- 4) ефективність розподілу і комбінації ресурсів.

7. Моделі економічного зростання. Золоте правило нагромадження

На сьогодні найпоширенішими є 2 моделі економічного зростання:

1) Модель **Харода-Домара**, базується на виробничій функції **Леонтьєва**

$$Q = f(L, K), \text{ де}$$

L – праця, постійний фактор; K – капітал, змінний фактор.

Вона визначає головним фактором економічного зростання нагромадження капіталу, при цьому випуск не залежить від витрат праці, не враховує технічний прогрес, і фактори праці та капіталу не можуть бути взаємозамінені.

2) Неокласична модель **Роберта Солоу**, що базується на виробничій функції Кобба-Дугласа з урахуванням технічного прогресу

$$Q_t = A e^{\theta} K_t^{\alpha} L_t^{\beta}, \text{ де}$$

K – капітал;

L – праця;

Q – випуск продукції;

A – параметр, що залежить від одиниці виміру Q , L , K та ефективності виробничого процесу;

α та β – коефіцієнти еластичності, вони показують на скільки зросте Q , якщо L та K зростуть на 1 %;

e – фактор часу;

θ – показник, що характеризує на скільки відсотків щороку зростає обсяг виробництва унаслідок науково-технічного прогресу незалежно від розміру нових інвестицій.

Модель економічного зростання Солоу свідчить, що єдиним джерелом економічного зростання у довгостроковій перспективі є НТП.

Модель Солоу доводила, що вища норма заощаджень забезпечує вищу капіталоозброєність робітника, а значить і вищий темп збалансованого зростання. Однак зростання не є самоціллю, оскільки збільшення норми заощадження суттєво обмежує споживання.

„Золоте правило нагромадження капіталу” Едмунда Строзера Фелпса (1933 р.н., США) критерієм визначення норми заощаджень має бути максимізація добробуту суспільства, тобто якнайбільший обсяг споживання, а не збільшення капіталоозброєності працівників. Отже, люди будуть визначати скільки їм споживати та скільки заощаджувати керуючись особистим інтересом, а не піклуванням про темп економічного зростання.

Характерні риси моделі Р. Солоу:

- урахування трьох факторів: запасу капіталу (на одного працівника, тобто капіталоозброєності), зростання населення та технологічного прогресу;
- визначення факторів короткострокової дії (запас капіталу і зростання кількості населення) та довгострокової дії (технологічний прогрес);
- надання пріоритетного значення не зростанню продукту як такого (Y), а зростанню продуктивності праці ($y = Y/L$);
- визнання існування стійкого рівня капіталоозброєності k .

Тема 10. КОРИСНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГА. ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР

ЗМІСТ

1. Три пояснення закону попиту.
2. Вибір споживачів, правило максимізації корисності.
3. Вартість часу в споживанні.
4. Бюджетна пряма споживача.
5. Крива байдужості. Карта кривих байдужості.
6. Рівноважний стан споживача.

1. Три пояснення закону попиту

1) Ефект доходу – це вплив зміни ціни товару на реальний дохід споживача, а отже – і на величину попиту на цей продукт. Якщо ціни даного товару знижуються, то реальний дохід, тобто купівельна спроможність покупця, зростає, і попит збільшується. Наприклад, за сталого грошового доходу у 50 грн. на тиждень покупець може купити 5 кг м'яса за ціною 10 гривень за 1 кг. Проте, якщо ціна м'яса знизиться до 5 грн., то щотижня

вивільняються 25 грн., для збільшення попиту як на цей, так і на інші товари. Таке явище назвали ефектом доходу.

2) Ефект заміщення. Якщо ціна на даний товар збільшується, то він стає дорожчим відносно інших товарів-замінників. Споживачі зменшують попит на цей продукт, замінюючи його іншим. Якщо м'ясо стає дорожчим, то споживачі будуть менше споживати м'яса і більше риби.

Поєднання ефектів доходу та заміщення зумовлюють спадний характер кривої попиту: спроможність і готовність споживача купити більше товару за низькою ціною, ніж за високою.

3) Закон спадної граничної корисності. Корисність товару або послуг – це задоволення або насолода, яку отримують від їх споживання. Корисність є суб'єктивним поняттям. Корисність конкретного товару може бути різною для різних осіб. Оскільки корисність суб'єктивна, її важко виміряти кількісно. З метою унаочнення і кращого пояснення поведінки споживача застосовують умовну одиницю виміру корисності, яку назвали „утиль”.

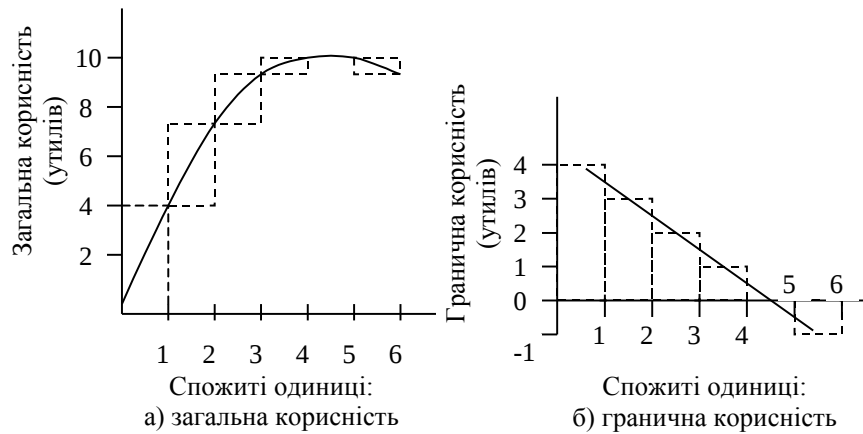
Щоб використати категорію „корисність” в теорії попиту, необхідно чітко розрізнити загальну корисність і граничну корисність. **Загальна корисність** – це сумарна величина задоволення чи насолоди, яку отримує особа від споживання деякої конкретної кількості продукту, скажімо 3-х одиниць товару або послуг. **Гранична корисність** – це додаткове задоволення, яке споживач отримує від додаткової одиниці цього продукту. Точніше, гранична корисність – це зміна загальної корисності внаслідок споживання однієї додаткової одиниці продукту.

Коли економісти досліджували корисність, вони сформулювали закон спадної граничної корисності. Цей закон стверджує, що величина граничної корисності зменшується зі збільшенням споживання особою певного товару.

Загальну і граничну корисність можна проілюструвати за допомогою цифр і графіку.

Таблиця 2-1.

Кількість спожитого товару	Загальна корис- ність	Гранич- на корис- ність
0	0	—
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0
6	9	-1



Графік 2-1

Таблиця та графіки розкривають зв'язок між загальною та граничною корисністю. На графіку (а) видно, що для перших 4-х одиниць загальна корисність зростає, але спадним темпом. Загальна корисність досягає максимуму за п'ятої одиниці і далі знижується. Це пов'язано з дією закону спадної граничної корисності. Як видно з графіка (б) гранична корисність для перших 4-х одиниць додатна, але зменшується. Для п'ятої одиниці гранична корисність дорівнює нулю. Для шостої одиниці гранична корисність стає від'ємною.

Закон спадної граничної корисності пояснює спадний характер кривої попиту на конкретний товар. Якщо кожна наступна одиниця продукту приносить щораз меншу граничну корисність, то споживач буде купувати додаткові одиниці продукту лише при зниженні їх ціни.

Величина, на яку зі збільшенням кількості спожитих одиниць продукту знижується гранична корисність, визначатиме його еластичність попиту за ціною. За інших рівних умов, якщо гранична корисність різко знижується зі споживанням наступних одиниць, то попит буде нееластичним. Повільне зниження граничної корисності зі збільшенням обсягу споживання продукту передбачає еластичний попит.

2. Вибір споживачів. Правило максимізації корисності

Явище спадної граничної корисності не лише обґрунтовує закон попиту, але й пояснює, як споживачам варто розподіляти свої грошові доходи між товарами і послугами, які вони купують.

Модель поведінки типового споживача визначається такими чинниками. По-перше, споживач є раціональною, розумною людиною, яка намагається використати свій грошовий дохід так, щоб отримати максимальну загальну корисність.

По-друге, споживач має чітке уявлення про граничну корисність різних продуктів, що їх може купити.

По-третє, оскільки споживач постачає діловим підприємствам обмежену кількість людських та матеріальних ресурсів, грошові доходи його також обмежені.

По-четверте, оскільки всі товари та послуги мають свою ціну, а дохід споживача обмежений, він може придбати лише обмежену кількість товарів та послуг. Споживач повинен вибирати між альтернативними продуктами, щоб за обмеженого доходу отримати найліпший, з його точки зору, набір товарів і послуг.

Правило максимізації корисності. Для максимізації задоволення, грошовий дохід споживача слід розподілити так, щоб остання гривня, витрачена на кожний продукт, приносила однакову додаткову (граничну) корисність. За цієї умови споживач перебуватиме у стані рівноваги. Будь-яка зміна у наборі куплених товарів, за умови незмінності смаків, доходу і цін, призведе до зменшення загальної корисності.

Умовний приклад. Припустимо, що споживач на свій особистий дохід, що дорівнює десять гривень, має намір придбати два товари: товар А – за ціною одна гривня і товар Б – за ціною дві гривні.

Гранична корисність цих товарів і гранична корисність у розрахунку на одну гривню наведені в таблиці.

Таблиця 2-2

Одиниці товару	Товар А: ціна = 1 грн.		Товар Б: ціна = 2 грн.	
	Гранична корисність (утилів)	Гранична корисність на 1 грн. (MU:ціна)	Гранична корисність (утилів)	Гранична корисність на 1 грн. (MU:ціна)
Перша	10	10	24	12
Друга	8	8	20	10
Третя	7	7	18	9
Четверта	6	6	16	8
П'ята	5	5	12	6
Шоста	4	4	6	3
Сьома	3	3	4	2

Рациональний споживач повинен порівнювати граничну корисність від кожного товару з граничними витратами на нього (тобто з ціною продукту).

З таблиці видно, що споживач повинен витратити перш за все дві гривні на першу одиницю товару Б, оскільки його гранична корисність у розрахунку на гривню найбільша і становить 12 утилів. Далі споживачу байдуже, що купувати – другу одиницю товару Б чи першу одиницю товару А, оскільки гранична корисність в обох випадках становить 10 утилів на 1 гривню. Тому споживач купує і те, й інше. При цьому його витрати становлять 5 грн. з 10. Далі споживач повинен витратити дві гривні на третю одиницю продукту Б, оскільки гранична корисність у розрахунку на одну гривню становить 9 утилів. Три гривні, що залишились, споживач використає для покупки 4-ої одиниці продукту Б і другої одиниці продукту А. Гранична корисність у розрахунку на одну гривню становить тепер 8 утилів для останньої гривні, витраченої на кожен із продуктів, а грошовий дохід споживача повністю витрачено $(2 \times 1 \text{ грн}) + (4 \times 2 \text{ грн}) = 10$.

Таким чином, комбінація товарів, яка максимізує корисність, що досяжна для споживача, становить дві одиниці товару А і чотири одиниці товару Б. Загальна корисність буде становити 96 утилів (18 утилів від 2-х одиниць товару А + 78 утилів від 4-х одиниць товару Б). Всі інші комбінації товарів А і Б, які доступні споживачам з доходом 10 грн., принесуть йому меншу загальну корисність.

Правило максимізації корисності можливо виразити в алгебраїчній формі.

$$\frac{MU \text{ продукту } A}{P \text{ продукту } A} = \frac{MU \text{ продукту } B}{P \text{ продукту } B}$$

Де, MU – гранична корисність, P – ціна.

У нашому прикладі з таблиці комбінація з двох одиниць товару А і 4-х одиниць товару Б задовольняє зазначені умові, оскільки $8/1=16/2$ і при цьому 10 грн. доходу споживачем витрачено повністю.

3. Вартість часу в споживанні

Теорію поведінки споживача розроблено таким чином, щоб врахувати економічну цінність часу. Будь-яка діяльність, як споживацька так і виробнича, потребують часу, а час є цінним економічним ресурсом. Витрачаючи час на споживання або дозвілля, людина несе збитки від того, що вона не використовує години часу для виробничої діяльності, щоб заробити гроші. У зв'язку з цим, „повна ціна” споживчих товарів повинна включати не лише ринкову ціну, а й вартість часу, необхідного для споживання.

Наприклад, ринкова ціна гри у теніс протягом 3-х годин коштує 8 гривень, а відвідування концерту протягом 1,5 години – 10 гривень, і якщо за годину ви заробляєте 4 гривні, то „повна ціна” гри у теніс становить 20 гривень (4 грн. x 3 + 8 грн.=20 грн.), а повна ціна концерту – 16 гривень (4 грн. x 1,5 + 10 грн.=16 грн.).

Якщо тепер припустити, що граничні корисності гри у теніс та концерту однакові, то, згідно з традиційною теорією, споживачеві варто було б грати більше у теніс, ніж відвідувати концерти, оскільки ринкова ціна першого (8 грн.) менша, ніж другого (10 грн.). Проте, якщо врахувати і час, то ситуація змінюється на протилежну. Тепер дорожчою вже є гра у теніс (20 грн.), а не концерт (16 грн.). Отже, розумний споживач буде відвідувати концерти, а не грати у теніс.

Якщо врахувати цінність часу, то можна пояснити, чому керівники корпорацій, час яких є дуже цінним, літають літаком а не кваліфіковані робітники використовують для поїздки з одного місця в інше автобус.

З урахуванням вартості часу стає зрозумілим, чому в тих країнах, де висока продуктивність праці і висока вартість часу (заробітки), спостерігається надзвичайна економність у використанні часу, і така економіка багата товарами, але бідна часом. І навпаки, в тих країнах, де низькі заробітки, низька продуктивність праці, багато вільного часу і мало товарів.

4. Бюджетна пряма споживача

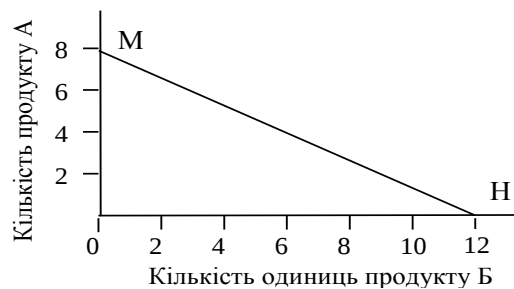
Бюджетна пряма показує різні комбінації двох продуктів, які досяжні, тобто може купити споживач за незмінного грошового доходу.

Якщо ціна товару А становить 1,5 грн., а товару Б – 1 грн., тоді за доходу 12 грн., споживач може купити всі комбінації товару, показані у таблиці.

Таблиця 2-3.

Одиниці товару А (ціна 1,5 грн.)	Одиниці товару Б (ціна 1,0 грн.)	Сукупні видатки (грн.)
8	0	12 (=12+0)
6	3	12 (=9+3)
4	6	12 (=6+6)
2	9	12 (=3+9)
0	12	12 (=0+12)

Використовуючи дані таблиці побудуємо бюджетну криву споживача (МН).



Графік 2-2

Необхідно звернути увагу на два крайні випадки. В одному із них споживач може витратити весь свій дохід на купівлю товару А, і в нього не залишається грошей на купівлю жодної одиниці продукту Б (точка М). В другому – він може витратити весь дохід на купівлю продукту Б (точка Н).

Між цими крайніми точками можлива безліч комбінацій покупки двох продуктів в межах доходу споживача. Бюджетна пряма – це межа купівельної спроможності споживача. Будь яка комбінація за межами прямої недосяжна для нього.

Положення бюджетної прямої змінюється: по-перше, в залежності від зміни доходу. Збільшення доходу переміщуватиме пряму вправо, зменшення переміщує її вліво; по-друге, від зміни ціни продукту. Якщо ціни обох продуктів зменшуються, то це є еквівалентним збільшенню реального доходу і пряма зміщується праворуч, і навпаки, якщо ціни збільшуються, то пряма зміщується ліворуч. Зміна ціни одного з товарів призведе до переміщення відповідного кінця бюджетної прямої.

5. Крива байдужості. Карта кривих байдужості

Крива байдужості показує усі можливі комбінації продуктів А і Б, які дають споживачеві однаковий загальний рівень корисності.

Для побудови кривої байдужості використаємо умовний приклад шкали байдужості.

Таблиця 3. Шкала байдужості.

Комбінації	Кількість одиниць продукту А	Кількість одиниць продукту Б
В	12	2
Г	6	4
Д	4	6
Е	3	8

Використовуючи дані таблиці, побудуємо криву байдужості споживача.



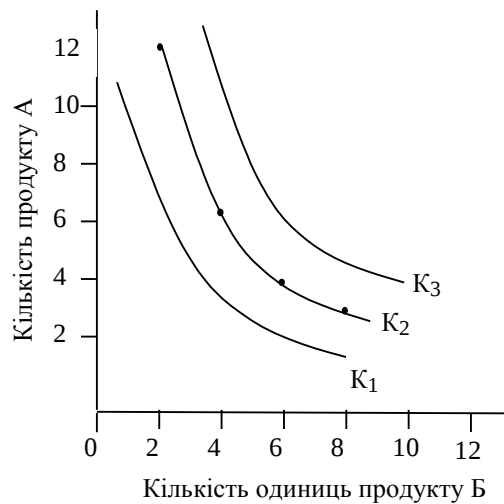
Графік 2-3

Кожна точка на кривій байдужості відповідає певній комбінації товарів А і Б, які однаково задовольняють потреби споживача, мають однаковий рівень загальної корисності; тобто споживачеві байдуже яка комбінація продуктів йому дістанеться.

Крива байдужості є спадною. Оскільки загальна корисність у будь-якій точці кривої однакова, то збільшення одиниць продукту Б зумовлює зменшення одиниць продукту А. Тобто кількість продуктів А і Б перебувають в оберненій залежності, а крива, яка відображає обернену залежність змінних, є спадною.

Для аналізу поведінки споживача корисно використовувати не одну, а цілу низку кривих байдужості або карту кривих байдужості.

На графіку карту кривих байдужості можна відобразити наступним чином.



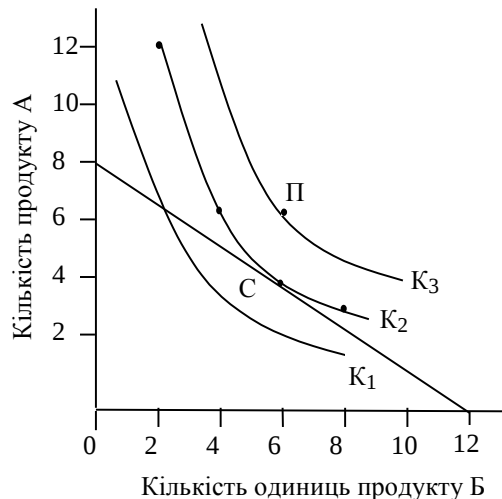
Графік 2-4

Кожна крива відображає інший рівень корисності. Крива, яка розміщена праворуч від нашої початкової кривої (K_2), відповідає комбінаціям товарів А і Б, які мають більшу корисність, ніж K_3 . Кожна крива ліворуч від K_2 відображає меншу загальну корисність, ніж K_2 . Чим далі від початку координат розміщена кожна наступна крива байдужості, тим вищому рівневі корисності вона відповідає.

6. Рівноважний стан споживача

Рівноважний стан споживача можна визначити через поєднання бюджетної прямої і карти кривих байдужості. Як було визначено раніше, бюджетна пряма показує всі комбінації товарів А і Б, досяжні споживачеві за певного грошового доходу та цін. Серед досяжних споживачеві комбінацій він віддасть перевагу тим, які забезпечують найбільшу корисність. Така комбінація знаходиться на найвіддаленішій від початку координат, але досяжній для нього кривій байдужості.

Рівноважний стан споживача можна визначити за допомогою графіка. Якщо бюджетну пряму накласти на карту кривих байдужості, то в точці, в якій бюджетна лінія буде дотичною до кривої байдужості (K_2), і буде знаходитись рівновага споживача.



Графік 2-5 Рівноважний стан споживача

Рівноважний стан споживача досягається в точці С, в якій бюджетна пряма дотикається до найвищої з досяжних кривих байдужості K_2 . У цьому випадку споживач, що має доход у 12 грн., купить 4 одиниці продукту А за ціною 1,5 грн. і 6 одиниць продукту Б за ціною 1 грн. Споживачеві доступні всі комбінації на кривій байдужості K_1 в межах бюджетної лінії, але вони принесуть меншу загальну корисність. Хоча точка П забезпечила б вищу корисність, ніж точка С, але вона є недосяжною для споживача, бо лежить вище бюджетної прямої.

Тема 11. ТЕОРІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ

ЗМІСТ

1. Цінова еластичність попиту.
2. Оцінка еластичності за середньою точкою. Еластичність за виторгом.
3. Фактори еластичності попиту.
4. Перехресна еластичність попиту і еластичність попиту за доходом.
5. Еластичність пропозиції.

1. Цінова еластичність попиту

За законом попиту, величина попиту змінюється обернено пропорційно до зміни ціни продукту. Проте ступінь реагування споживачів на зміну ціни може істотно відрізнятися, в залежності від продукту, а також від різних інтервалів ціни одного й того ж продукту. Чутливість попиту споживачів до зміни ціни продукту називають **еластичністю попиту за ціною**, або ціновою еластичністю попиту. Якщо навіть невеликі зміни ціни спричиняють значні зміни у кількості купленого товару, то попит на такі товари називають еластичним. А якщо істотні зміни ціни зумовлюють лише незначні зміни у кількості купленого товару, то попит називають нееластичним.

Ступінь еластичності попиту вимірюють за допомогою **коефіцієнта E_d** , який є відношенням відсотка зміни попиту до відсотка зміни ціни.

$E_d = (\text{Відсоток зміни величини попиту на продукт } X) / (\text{Відсоток зміни ціни продукту } X)$.

Зміни у відсотках знаходяться як частка від ділення зміни ціни на початкову ціну і зміни величини попиту на початкову величину попиту. Отже, формула буде мати такий вигляд:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta P}{P_1}$$

де ΔQ – зміна попиту; ΔP – зміна ціни; Q_1 – початкова величина попиту; P_1 – початкова ціна.

Внаслідок того, що ціна і величина попиту перебувають у оберненій залежності, коефіцієнт еластичності за ціною математично завжди матиме від'ємне значення. Для уникнення невизначеності економісти нехтують знаком „мінус” і просто визначають абсолютне значення коефіцієнта.

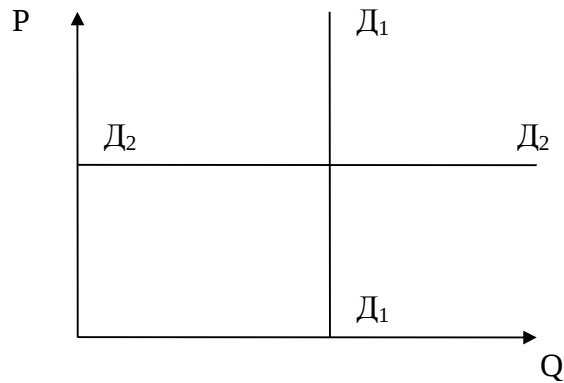
Коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків зміниться попит при зміні ціни на один відсоток.

Попит є **еластичним**, якщо коефіцієнт $E_d > 1$; це означає, що зміна ціни на 1% спричиняє більшу ніж на 1% зміну величини попиту.

Попит є **нееластичним**, якщо коефіцієнт $E_d < 1$; це засвідчує, що зміна ціни на 1% спричиняє меншу ніж на 1% зміну величини попиту.

Якщо коефіцієнт $E_d = 1$, то таку еластичність називають **одиничною еластичністю**. В цьому випадку зміна ціни на 1% зумовлює зміну величини попиту також на 1%.

Можливі також і крайні випадки еластичності попиту: абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит. Абсолютно нееластичний – це такий попит, коли його величина зовсім не реагує на будь-які зміни ціни. На графіку такий попит зображають вертикальною лінією (D_1). І навпаки, якщо величина попиту нескінченно еластична, то це означає, що найменші зміни у ціні спричиняють невизначено великі зміни у величині попиту, що відображається горизонтальною кривою попиту (D_2).



Абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит.

Графік 1-1.

2. Оцінка еластичності за середньою точкою. Еластичність за виторгом

Як відомо, ціни можуть як зростати, так і знижуватися в певному інтервалі. Тому при обчисленні коефіцієнта еластичності попиту виникає проблема вибору бази для підрахунку відсоткових змін, що може вплинути на результати обчислення. Щоб уникнути розбіжностей, необхідно взяти за основу середній із можливих рівнів зміни цін і середній із можливих обсягів попиту. Тобто еластичність оцінюється у середній точці інтервалу цін. У даному випадку **формула еластичності з урахуванням середньої точки** має такий вигляд:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2} : \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2} = \frac{\Delta Q * (P_1 + P_2)}{\Delta P * (Q_1 + Q_2)}$$

Найпростішим способом визначення еластичності попиту, еластичним є попит чи нееластичним – це застосування оцінки за показником загального виторгу, тобто простежити, що станеться з виторгом (а з точки зору споживачів і з сукупними видатками), коли ціна продукту змінюється.

Загальний виторг (валовий дохід) – це добуток ціни на кількість ($P \times Q$).

Якщо попит нееластичний, то зниження ціни зменшує загальний виторг, а підвищення ціни збільшує виторг. Тобто ціна і виторг змінюються в одному напрямку.

Якщо попит еластичний, то зниження ціни збільшує виторг, а підвищення ціни його зменшує. Тобто ціни і виторг змінюються в протилежних напрямках.

У випадку одиничної еластичності попиту зниження або підвищення цін не викликає жодних змін у загальному виторгу.

3. Фактори еластичності попиту

Аналізуючи цінову еластичність попиту, потрібно з'ясувати, чому окремі товари характеризуються еластичним попитом, тоді як інші майже не реагують на ціни?

Найважливішими чинниками, які визначають еластичність попиту є:

1. Замінюваність. Чим більше якісних замінників даного товару пропонується споживачеві, тим еластичнішим буде попит на нього.

Наприклад, якби завтра ціни на всі продукти харчування або взуття зросли на 100%, то не можна сподіватися, щоб люди нічого не їли і ходили б босоніж. Тому попит на продукти харчування і взуття є нееластичним. З іншого боку, якщо зросте ціна на яловичину і на взуття з натуральної шкіри, то люди зможуть задовольнити свої потреби в м'ясі, купуючи баранину та птицю, а шкіряне взуття замінити на штучне. Тому яловичина і шкіряне взуття мають високу цінову еластичність.

2. Предмети першої потреби та предмети розкошу. Попит на предмети першої необхідності (щоденного вжитку), такі, як продукти харчування, паливо, взуття є нееластичним. Перелічені блага становлять основу життя, від них нелегко відмовитись, навіть якщо ціни зростають. Наприклад, стале і значне підвищення цін на хліб в Україні не призвело до скорочення його споживання. І навпаки, предмети розкошу, без яких можна обійтись, якщо ціни на них зростають, мають еластичний попит.

3. Частка доходу або економічна вага товару у бюджеті споживача. За інших рівних умов, чим більшу частку бюджету споживача становитиме ціна товару, тим вище буде еластичність попиту на нього. Зростання на 20% ціни олівців становить лише декілька копійок і не спричинить істотних змін у попиті споживача, а 20% зростання цін на автомобілі або квартири становить вагому частку річних доходів сімей, тому попит на них значно зменшиться.

4. Час. Час, протягом якого люди повинні зреагувати на зміни у цінах, також відіграє певну роль. Попит на товар є еластичнішим у тривалому періоді часу, бо багато споживачів є людьми звички. Якщо ціна товару зростає, то споживачам потрібен час, щоб знайти інші товари як замінники, аби пристосувати свою поведінку до нових умов. У короткостроковому періоді реакція споживачів на зміну цін нееластична.

Таким чином, підвищення цін у короткостроковому періоді для продавця може бути вигідним – зросте загальний виторг, а в довгостроковому періоді може призвести до фінансових труднощів.

4. Перехресна еластичність попиту і еластичність попиту за доходом

Як нам відомо, величина попиту на даний продукт залежить не лише від його ціни, але й від цін на інші взаємозамінювані і взаємодоповнювані товари.

Перехресна еластичність попиту дає змогу виміряти, наскільки чуттєвий споживчий попит одного продукту (скажімо, X) до зміни ціни деякого іншого продукту (скажімо, Y). Перехресна еластичність розраховується за формулою:

$E_{XY} = (\text{відсоток зміни попиту на продукт } X) / (\text{відсоток зміни ціни продукту } Y)$.

Із формули видно, що перехресна еластичність попиту – це відсоткова зміна обсягу попиту на даний продукт при зміні ціни іншого продукту на 1%.

Якщо перехресна еластичність попиту достатня, тобто величина попиту на даний продукт X перебуває у прямій залежності від зміни ціни іншого продукту Y, то X і Y називаються *взаємозамінюваними* продуктами. Так, зростання ціни масла (Y) спонукатиме споживачів більше купувати маргарину X.

Якщо перехресна еластичність від'ємна, то це означає, що продукти X і Y є *взаємодоповнюваними* продуктами. Так, зростання ціни на програми (Y) зменшить кількість куплених комп'ютерів (X).

Якщо коефіцієнт перехресної еластичності нульовий або близький до нуля, то продукти не пов'язані між собою і є *незалежними* товарами.

Еластичність попиту за доходом дає змогу виміряти, наскільки чуттєвий споживацький попит на продукт при зміні доходу споживача.

Еластичність попиту за доходом розраховується за формулою:

$E_i = (\text{відсоток зміни величини попиту}) / (\text{відсоток зміни доходу})$.

З формули видно, що еластичність попиту за доходом – це відсоткова зміна величини попиту на даний продукт при зміні доходу споживача на 1%.

До більшості товарів коефіцієнт еластичності за доходом буде додатнім. Ці товари називають нормальними товарами або товарами вищої споживчої цінності.

Якщо коефіцієнт еластичності за доходом має від'ємне значення, то це вказує на товари нижчої споживчої цінності. Споживачі зменшують обсяг закупівель таких товарів, коли їх доходи зростають.

5. Еластичність пропозиції за ціною

Еластичність пропозиції за ціною має важливе значення для визначення реакції виробників на зміну цін на продукти.

Якщо виробники чутливі до зміни ціни, то пропозиція еластична. Якщо вони відносно нечутливі до зміни ціни, то пропозиція нееластична.

Рівень еластичності або нееластичності **пропозиції** обчислюється так само, як і еластичність попиту, за допомогою коефіцієнта еластичності пропозиції.

$E_s = (\text{Відсоток зміни величини пропозиції продукту } X) / (\text{Відсоток зміни ціни продукту } X)$.

З формули видно, що цінова еластичність пропозиції вимірюється відсотком зміни величини пропозиції внаслідок зміни ціни товару на 1%.

Оскільки ціна та величина пропозиції перебувають у прямій залежності, то коефіцієнт E_s завжди додатній.

Основний чинник еластичності пропозиції за ціною – це кількість часу, який має виробник, щоб зреагувати на конкретну зміну ціни товару.

Чим більше часу має виробник для пристосування до певної зміни ціни, тим більше зміниться обсяг продукції і тим більшою буде еластичність пропозиції. Час потрібен виробнику для переміщення ресурсів.

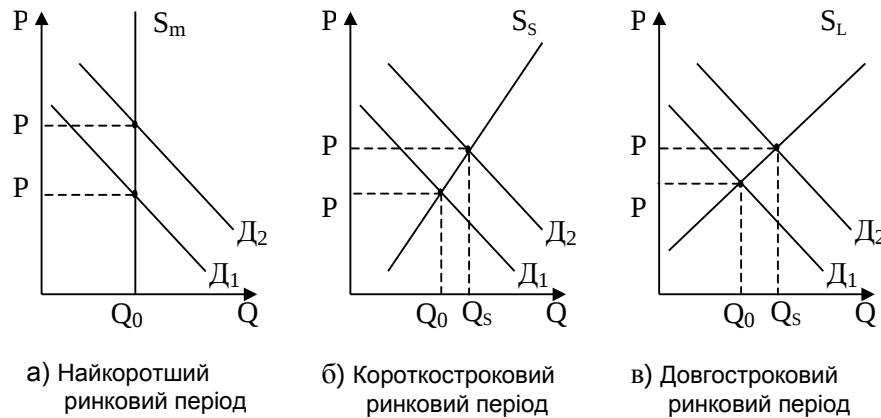
При аналізі впливу часу на еластичність пропозиції розрізняють три періоди: найкоротший (миттєвий) ринковий період, короткостроковий період і довгостроковий.

Найкоротший ринковий період є настільки коротким, що виробники не можуть відреагувати на зміну величини попиту та ціни, не вистачає часу для зміни обсягу виробництва, а тому пропозиція є абсолютно нееластична і на графіку виглядає як вертикальна пряма.

Короткостроковий період – це період часу, коли виробничі потужності окремих виробників і всієї галузі залишаються незмінними. Проте фірми мають час для більш або менш інтенсивного використання своїх потужностей і збільшення або зменшення змінних ресурсів (праці, сировини, енергії). Якщо попит збільшиться, зросте ціна продукту і пропозиція збільшиться, тому пропозиція еластична.

Довгостроковий період – це період часу, достатній для того, щоб змінити (розширити або скоротити) всі ресурси, в тому числі й виробничі потужності; нові фірми також можуть увійти у галузь або залишити її. Ці зміни означають ще більшу зміну пропозиції, тобто ще еластичнішу криву пропозиції.

Вплив часу на еластичність пропозиції на графіку можна зобразити таким чином.



Графік 1–2

У найкоротшому ринковому періоді (а) виробникові не вистачає часу для зміни обсягу виробництва, тому пропозиція є повністю нееластичною.

У короткостроковому періоді (б) виробничі потужності є фіксованими, але обсяг продукції можна змінити за рахунок інтенсивності їх використання; тому пропозиція еластична.

У довгостроковому періоді (в) можна змінити і виробничі потужності, вийти з галузі та увійти до галузі; еластичність пропозиції зростає.

Тема 12. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

ЗМІСТ

1. Сутність витрат, явні та неявні витрати.
2. Витрати і прибуток. Короткостроковий і довгостроковий періоди.
3. Витрати виробництва у короткостроковому періоді.
4. Витрати виробництва у довгостроковому періоді.
5. Ефект масштабу виробництва.
6. Мінімальний ефективний розмір підприємства і структура галузі.

1. Сутність витрат, явні та неявні витрати

Існування витрат зумовлено рідкісністю ресурсів і можливістю їх альтернативного використання. Якщо для виробництва певного конкретного блага використано певні ресурси, то це означає, що вже неможливо їх застосовувати для виробництва якогось іншого блага.

Витрати в економіці пов'язані з відмовою від можливості виробництва альтернативних товарів та послуг.

Економічні витрати (альтернативна вартість) будь-якого ресурсу для виробництва блага – це вартість його найліпшого використання.

Для окремої фірми економічні витрати – це платежі, які фірма повинна зробити, або доходи, які фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб відвести ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Такі виплати можуть бути явними або неявними.

Явні витрати – це платежі за ресурси (матеріали, паливо, енергія, транспортні послуги) постачальникам, які не належать до числа власників цієї фірми.

Але фірма може використовувати деякі ресурси, що належать її власникам. Витрати на ресурси (земля, приміщення, інструмент, машини і т. ін.), що є власністю тих, кому належить фірма, називають **неявними витратами**.

Для власників фірми ці неявні витрати дорівнюють грошовим сумам, які вони могли б заробити, якби ці ресурси були продані фірмам, що не знаходяться у їх власності.

Витрати фірми здійснюються в певних економічних формах:

- рента – на придбання землі;
- відсоток – на капітал;
- заробітна плата – на послуги праці;
- нормальний прибуток – на підприємницькі здібності.

2. Витрати і прибуток. Короткостроковий і довгостроковий періоди

Нормальний прибуток – це мінімальний дохід, що одержує підприємець і який утримує його у межах цього ділового підприємства. Якщо цю мінімальну винагороду не забезпечено, то підприємець переорієнтує свої зусилля на привабливіший для нього вид діяльності чи на іншу підприємницьку справу.

Економісти вважають витратами всі платежі – явні та неявні (до останніх належить і нормальний прибуток), які потрібні для залучення ресурсів до конкретного виду діяльності.

Крім нормального прибутку існує ще **економічний (чистий) прибуток**. Це різниця між виторгом і всіма витратами. Відраховуючи всі явні і неявні витрати, в тому числі й нормальний прибуток, ми отримаємо економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток – це загальний виторг фірми за винятком явних витрат.

Тому коли економіст каже, що фірма покриває свої витрати, це означає, що відшкодовуються всі явні та неявні витрати, а підприємець отримує дохід, достатній для утримання його таланту у межах певного виду діяльності.

Приклад: Припустимо, що виторг дорівнює 1000 грн. Якщо витрати на трудові послуги – 200 грн.; на землю – 50 грн.; капітал – 400 грн.; підприємницькі здібності – 150 грн., а явні витрати складають 600 грн.

То економічний прибуток буде дорівнювати:

$1000 \text{ грн.} - 200 \text{ грн.} - 400 \text{ грн.} - 50 \text{ грн.} - 150 \text{ грн.} = 200 \text{ грн.}$

Бухгалтерський прибуток дорівнює:

$1000 \text{ грн.} - 600 \text{ грн.} = 400 \text{ грн.}$ Нормальний прибуток дорівнює 150 грн. (вартість підприємницьких здібностей).

Витрати фірми чи галузі при виробництві певного обсягу продукції, залежать від того, як фірма чи галузь може змінювати кількість усіх зайнятих

ресурсів. Кількість багатьох ресурсів, що використовуються (більшість видів послуг праці, сировини, палива та енергії) можна змінювати легко та швидко. Залучення інших ресурсів потребує більше часу (виробничі потужності підприємств).

Оскільки для зміни кількостей ресурсів, що використовуються у виробничому процесі потрібен різний час, слід розрізняти короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період – це проміжок часу, надто короткий, щоб підприємство могло змінити свої виробничі потужності, але достатній для зміни рівня інтенсивності використання цих потужностей (обсягу виробництва за допомогою наявних виробничих потужностей).

Довгостроковий період – це проміжок часу, достатньо тривалий, щоб змінити усі залучені ресурси, у тому числі й виробничі потужності. З точки зору галузі, довгостроковим є період часу, достатній для того, щоб змінити кількість фірм у галузі.

Якщо короткостроковий – це період сталих виробничих потужностей, то довгостроковий – це період виробничих потужностей, що змінюються.

3. Витрати виробництва у короткостроковому періоді

Витрати фірм на виробництво будь-якого обсягу продукції залежать від: по-перше, цін необхідних ресурсів; по-друге, від технології, що визначає комбінацію ресурсів, потрібних для виробництва певної кількості продуктів. Саме на технологічному аспекті витрат і зосередимо свою увагу.

У короткостроковому періоді фірма може змінювати обсяг продукції, збільшуючи змінні ресурси за незмінних виробничих потужностей.

Найголовнішим в цьому процесі є визначення закономірності зміни обсягів виробництва в залежності від приєднання до незмінних виробничих потужностей певної кількості змінних ресурсів тобто **закон спадної віддачі**. Закон стверджує: починаючи з певного моменту, послідовне додавання нових одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного ресурсу (наприклад, капіталу чи землі) дає щораз менший додатковий, або граничний, продукт у розрахунку на кожен додаткову одиницю змінного ресурсу.

Закон спадної віддачі передбачає однакову якість всіх одиниць змінного фактора виробництва. Граничний продукт врешті-решт починає зменшуватися не внаслідок нижчої якості додаткових одиниць змінного ресурсу, а тому, що залучено більше одиниць змінного ресурсу відносно розмірів підприємства, наявного устаткування.

У короткостроковому періоді усі витрати можна поділити на **постійні та змінні**.

Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягів продукції. Вони потребують оплати і тоді, коли фірма не працює. До них належать зобов'язання по облігаціям, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію устаткування та будівель, страхові внески і

заробітну платню керівників та адміністративного персоналу. У стовпці 2 таблиці 3-2 сума постійних витрат фірми становить 100 грн. За визначенням, ці постійні витрати залишаються незмінними за усіх рівнів виробництва продукції, включно з нульовим. У короткостроковому періоді уникнути постійних витрат неможливо.

Таблиця 3-2

Показники сукупних (валових) витрат				Показники середніх витрат			
Кількість виробленої продукції (Q) (од.)	Постійні витрати (FC) (грн.)	Змінні витрати (VC) (грн.)	Сукупні (валові) витрати (TC) $TC=FC+VC$ (грн.)	Середні постійні витрати (AFC) $AFC=FC/Q$ (грн.)	Середні змінні витрати (AVC) $AVC=VC/Q$ (грн.)	Середні валові витрати (ATC) $ATC=TC/Q$ (грн.)	Граничні витрати (MC) $MC=\Delta TC/\Delta Q$ (грн.)
1	2	3	4	5	6	7	8
0	100	0	100				
1	100	90	190	100,00	90,00	190,00	90
2	100	170	270	50,00	85,00	135,00	80
3	100	240	340	33,33	80,00	113,33	70
4	100	300	400	25,00	75,00	100,00	60
5	100	370	470	20,00	74,00	94,00	70
6	100	450	550	16,67	75,00	91,67	80
7	100	540	640	14,29	77,14	91,43	90
8	100	650	750	12,50	81,25	93,75	110
9	100	780	880	11,11	86,67	97,78	130
10	100	930	1030	10,00	93,00	103,00	150

Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва. До них належать витрати на матеріали, паливо, енергію, транспортні послуги, більша частина послуг праці та інші змінні ресурси. У стовпці 3 таблиці 3-2 видно, що сума змінних витрат перебуває у прямій залежності від обсягу продукції. Приріст змінних витрат, пов'язаний з послідовним зростанням обсягу продукції на одну одиницю, не є постійним. На початку процесу змінні витрати зростають на щораз меншу величину (до четвертої одиниці). А потім змінні витрати зростають на щораз більшу величину у розрахунку на кожну наступну одиницю продукції.

Причина такої поведінки змінних витрат криється у законі спадної віддачі.

Сукупні, валові, загальні витрати (TC) – це сума постійних і змінних витрат за кожного обсягу продукції. Загальні витрати змінюються на таку саму величину, що і змінні витрати.

Виробники зацікавлені не лише у зниженні своїх загальних, але й середніх витрат, тобто витрат на одиницю продукції. Саме середні витрати звичайно використовуються для порівняння з ціною продукту, яка завжди встановлюється у розрахунку на одиницю продукції. Середні постійні,

середні змінні та середні загальні (валові) витрати надано у стовбцях 5-7 таблиці 3-2.

Середні постійні витрати (AFC) за будь-якого обсягу продукції знаходять як відношення загальних (валових) постійних витрат (FC) до обсягу продукції (Q) тобто $AFC = FC/Q$. Зі зростанням обсягу виробленої продукції за даних загальних (валових) постійних витрат у 100 грн. вони розподіляються на щораз більший обсяг продукції і стають все меншими.

Середні змінні витрати (AVC) за будь-якого обсягу продукції обчислюються як відношення загальних (валових) змінних витрат (VC) до обсягу продукції (Q) $AVC = VC/Q$. Оскільки середні змінні витрати обчислено на основі загальних (валових) змінних витрат, то вони, як останні, відображають дію закону спадної віддачі.

В таблиці 3-2 стовпчик 6 бачимо, що за низьких обсягів продукції виробництво буде відносно неефективним і дорогим через недовикористання незмінних виробничих потужностей підприємства; виробництво неефективне, тому й змінні витрати на одиницю продукції відносно високі.

Натомість, зі збільшенням обсягів продукції вищий рівень спеціалізації та продуктивне використання капітального устаткування підприємства сприятимуть підвищенню ефективності, і змінні витрати на одиницю продукції знизяться.

При залученні дедалі більшої кількості змінних ресурсів буде досягнуто точки, з якої віддача почне падати. Тепер капітальне устаткування фірми використовується інтенсивніше, і тому кожна додаткова одиниця вхідного фактора збільшуватиме обсяг продукції на величину, меншу за попередню: це означає, що СЗВ зрештою зростатимуть.

Середні валові (загальні) витрати (ATC) за будь-якого обсягу продукції знаходять як відношення валових (загальних) витрат (TC) до обсягу продукції, або як суму: $ATC = AFC + AVC$ або TC/Q .

Відповідні дані містяться у стовпці 7 таблиці 3-2. Графічно AVC знаходять додаванням по вертикалі кривих AFC і AVC. Це відображено на графіку 3-3. Середні постійні витрати (AFC) зменшуються бо дана величина постійних витрат розподіляється на щораз більший обсяг продукції. Середні змінні витрати (AVC) спочатку зменшуються внаслідок зростання граничної віддачі, але потім збільшуються внаслідок спадання граничної віддачі. Середні загальні (валові) витрати (ATC) – це сума по вертикалі середніх змінних витрат (AVC) та середніх постійних витрат (AFC).

Граничні витрати (MC) – це додаткові витрати на виробництво ще однієї одиниці продукції, їх обчислюють за формулою $MC = \Delta TC / \Delta Q$.

В таблиці 3-2 граничні витрати знаходяться в стовпці 8. Розраховані вони наступним чином. Виробництво першої одиниці продукції збільшує загальні (валові) витрати зі 100 грн. до 150 грн. А обсяг продукції збільшується на одиницю продукту. $\Delta TC = 150 - 100 = 50$. А $\Delta Q = 1 - 0 = 1$; $50 / 1 = 50$ і так далі.

Граничні витрати можна також обчислити, використавши дані стовпця загальних змінних витрат, оскільки загальні (валові) витрати і

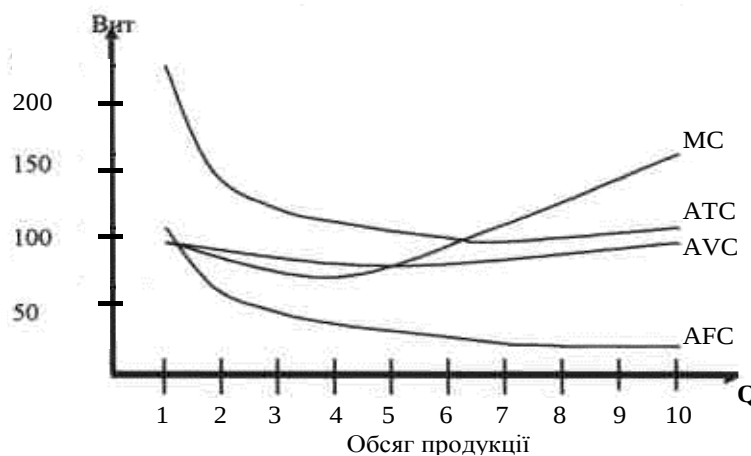
загальні змінні витрати відрізняються лише на сталу величину постійних витрат (100 грн.) Тому зміна загальних витрат і зміна загальних змінних витрат, пов'язані з кожною додатковою одиницею продукції, завжди однакові.

Граничні витрати – це саме ті витрати, які фірма може безпосередньо і негайно контролювати.

Ухвалення рішень щодо обсягу виробництва продукції зазвичай носить граничний характер, тобто розв'язується питання про те, наскільки більше чи наскільки менше одиниць продукції фірмі варто виробляти. Граничні витрати відображають зміни у витратах, коли обсяг продукції збільшується або зменшується на одну одиницю.

Графічне зображення кривих середніх і граничних витрат

Графік 3-3



Крива граничних витрат круто спадає, досягає мінімуму і далі знову різко піднімається вгору.

Крива граничних витрат (MC) перетинає криві ATC і AVC у точках їхніх мінімумів. Це пояснюється тим, що додаткова або гранична величина, яка додається до суми загальних (або змінних) витрат, менша за середні значення загальних витрат, тому середні витрати знижуються. І навпаки, коли граничні витрати, що додаються до загальних (змінних) витрат більші за середні загальні (змінні) витрати, середні витрати зростатимуть.

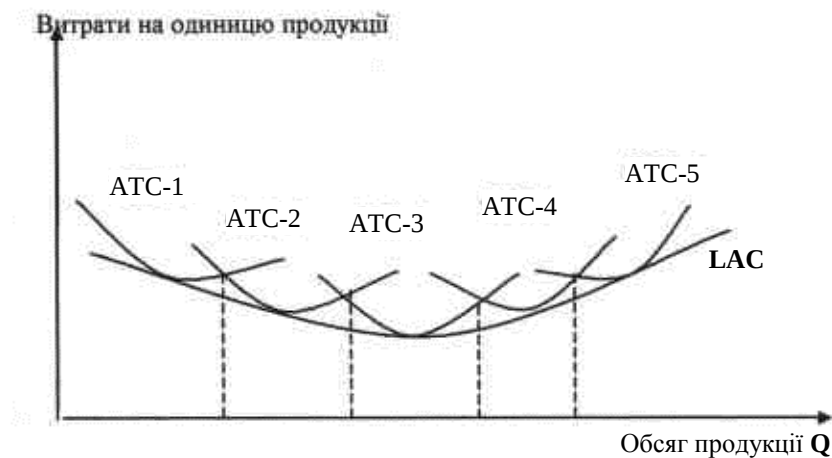
Зміни цін ресурсів або технології спричиняють переміщення кривих. Але закономірності їх взаємозв'язку, які були розглянуті перед цим, залишаються незмінними.

4. Витрати виробництва у довгостроковому періоді

Як було визначено раніше, *у довгостроковому періоді фірма може змінити свої виробничі потужності, а у галузі може змінитися кількість фірм* (збільшитися, чи зменшитися). У довгостроковому періоді зникає необхідність поділу витрат на постійні і змінні тому, що всі витрати є змінними.

Як буде діяти фірма якщо вона вже використала всі можливості короткострокового періоду для досягнення максимуму загального

економічного прибутку, а ринок потребує збільшення пропозиції товару фірми? Рішення можуть бути різними. І одне з них – нарощування виробничих потужностей. Треба лише з'ясувати, як нарощування виробничих потужностей вплине на загальні середні витрати.



Графік 3-4

На графіку 3-4 цю ситуацію проілюстровано стосовно п'яти різних розмірів підприємства. Крива ATC-1 характеризує динаміку короткострокових середніх загальних (валових) витрат найменшого розміру підприємства, а крива ATC-5-найбільшого.

Збільшення виробничих потужностей (розмірів підприємства) знижуватиме мінімальні витрати на одиницю продукції аж до досягнення третього розміру. Проте подальше нарощування виробничих потужностей означатиме підвищення мінімального рівня середніх загальних витрат. На графіку 3-4 це відбувається починаючи з ATC-4.

Вертикальні лінії, перпендикулярні до горизонтальної вісі на графіку 3-4, показують ті обсяги продукції, за якими фірмі варто збільшити розмір підприємства для досягнення ще менших витрат виробництва на одиницю продукції, ніж за цього розміру. Але це збільшення розмірів підприємства має межу. Найнижчі середні загальні витрати досягаються третім розміром. Четвертий розмір має вже більші середні загальні витрати. П'ятий розмір – ще більші.

Таким чином, формується довгострокова крива середніх загальних витрат. Вона складається з відрізків короткострокових кривих середніх загальних витрат, які лежать між вертикальними лініями розмірів підприємств, що послідовно збільшуються. Вона має дугоподібну вибоїсту форму (графік 3-4). Крива довгострокових середніх валових витрат (LAC) відображає найнижчі витрати виробництва одиниці продукції, з якими можуть виробляти будь-який обсяг продукції за умови, що фірма мала достатньо часу для проведення відповідних змін у розмірі підприємств.

Дугоподібна форма довгострокової кривої середніх загальних витрат не визначається дією закону спадної віддачі. Спадаюча віддача передбачає незмінну пропозицію одного з ресурсів (виробничі потужності), тоді як у

довгостроковому періоді всі ресурси змінні. Крім того, в аналізі припускається, що ціни всіх ресурсів постійні.

5. Ефект масштабу виробництва

Дугоподібну форму кривої довгострокових середніх загальних витрат можна пояснити за допомогою понять позитивного і негативного ефектів від зростання масштабів виробництва.

Позитивний ефект масштабу або, простіше – економія, обумовлена зростанням масштабів виробництва, пояснює спадну частину кривої довгострокових середніх загальних витрат. Зниження середніх витрат виробництва у довгостроковому періоді зумовлює низка чинників.

По-перше, це спеціалізація праці. Зі збільшенням розмірів підприємств можливе поглиблення спеціалізації праці. Упродовж усього робочого дня робітники можуть виконувати ті конкретні операції, для виконання яких їх рівень кваліфікації є найпридатнішим. На невеликому підприємстві кваліфіковані працівники можуть витратити до половини свого часу на виконання завдань, які не потребують їхньої кваліфікації.

Нарешті поглиблення спеціалізації усуває втрати часу на перехід робітників від виконання однієї операції до іншої.

По-друге, це спеціалізація управлінської праці. Потенціал менеджера, який може контролювати працю двадцяти робітників, не повністю використовуватиметься на невеликому підприємстві, де їх лише десять.

По-третє, це ефективне використання капіталу. Невеликі фірми часто неспроможні застосовувати технологічно найефективніше устаткування. Ефективне використання такого устаткування потребує значних коштів для його придбання і великих обсягів виробництва. Тільки великі виробники можуть придбати і ефективно експлуатувати найкраще устаткування.

По-четверте, це можливість великих підприємств виробляти побічні продукти з відходів виробництва основного продукту.

По-п'яте, це проведення досліджень та розробка вдосконалень виробництва. На великих підприємствах ці витрати на одиницю продукції менші, ніж на малих.

Негативний ефект масштабу пов'язаний, перш за все, з проблемами управління, які виникають при намаганні ефективно управляти великими виробниками. На малому підприємстві сам керівник приймає рішення і організує їх виконання. А на великому – багато організаторів, які можуть впроваджувати рішення керівника з певними відхиленнями і між собою недостатньо погоджено.

На великих підприємствах робітники можуть надмірно відчужуватися від своєї діяльності і не відчувати відповідальності за підвищення ефективності виробництва. Посилення відчуження робітників та збільшення можливості для ухилення від роботи на великих підприємствах може потребувати збільшення кількості контролерів, що підвищує витрати.

У деяких випадках може виникати досить значний інтервал між обсягом виробництва, за якого вичерпується дія позитивного ефекту

масштабу, та обсягом виробництва, коли виявляється його негативна дія. Іншими словами, існує інтервал постійної віддачі від масштабу, на якому довгострокові середні витрати залишаються постійними.

6. Мінімальний ефективний розмір підприємства і структура галузі

Одним із важливих складових визначення структури галузі є **мінімальний ефективний розмір підприємства** – це розмір, за якого виробляється найменший обсяг продукції, за якого фірма може мінімізувати довгострокові загальні витрати.

Якщо мінімальний ефективний розмір досягається при незначних обсягах виробництва, то галузь буде складатись з великої кількості малих підприємств. Наприклад, роздрібна торгівля, громадське харчування, різні послуги.

Якщо мінімум середніх витрат досягається за відносно незначних обсягів виробництва, а негативний ефект настає за значного обсягу виробництва, то має місце постійна віддача від масштабу. В цьому випадку ефективні як малі, так і великі підприємства. Наприклад: меблева, деревообробна, швейна, взуттєва галузі.

Якщо позитивний ефект масштабу тривалий, а негативний відносно віддалений, то мінімальний ефективний розмір досягається лише за значних обсягів виробництва. В цьому випадку галузь буде представлена лише великими підприємствами, що характерно для автомобільної, алюмінієвої, сталеливарної та інших галузей важкої промисловості. В цих галузях малі підприємства нежиттєздатні.

Слід зазначити, що структура галузі залежить не лише від позитивного та негативного ефектів масштабу. При поясненні структури конкретної галузі, треба брати до уваги географічні розміри ринку, урядову політику, кваліфікацію управлінського персоналу та інші чинники.

З М І С Т

Тема 1. Предмет і метод економічної теорії	3
Тема 2. Економічна система суспільства	6
Тема 3. Теорія товару і грошей	10
Тема 4. Теоретичні основи ринкової економіки та її основні елементи	13
Тема 5. Капітал підприємства, його колообіг та обіг	23
Тема 6. Ринкові відносини в аграрному секторі	27
Тема 7. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	31
Тема 8. Споживання, заощадження та інвестиції	38
Тема 9. Циклічні коливання та економічне зростання	44
Тема 10. Корисність економічного блага. Економічний вибір	50
Тема 11. Теорія еластичності	58
Тема 12. Витрати виробництва	63