

**І. О. Давидова**

**СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

**І. О. Давидова**

**СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

Навчально-методичний посібник

Харків «ХАІ» 2020

УДК 330.1(075.8)  
Д13

Рецензенти: д-р екон. наук, проф. В. М. Онегіна,  
канд. екон. наук, проф. Н. Г. Ушакова

**Давидова, І. О.**

Д13 Сучасні економічні теорії [Електронний ресурс] : навч.-метод. посіб. / І. О. Давидова. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2020. – 57 с.

Наведено основні питання з тем курсу, типові тести й завдання для самостійного виконання на основі розкриття альтернативних напрямів концепцій та економічної теорії з їх критичним осмисленням. Розглянуто поєднання різноманітних варіантів теоретичного аналізу ринкової економіки.

Для студентів третього (доктор філософії) рівня за ступенем вищої освіти, що навчаються за спеціальністю 051 «Економіка».

Табл. 5. Бібліогр.: 11 назв

**УДК 330.1(075.8)**

© Давидова І. О., 2020  
© Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут», 2020

## ВСТУП

Метою викладення навчальної дисципліни «Сучасні економічні теорії» є формування системних економічних знань, необхідних для вирішення сучасних економічних проблем, набуття навичок аналізу економічних процесів, постановки завдань у межах науково-дослідної діяльності, а також формування компетенцій в області використання економетричного інструментарію.

Основним завданням вивчення дисципліни «Сучасні економічні теорії» є формування здатності знаходити й використовувати економічну інформацію, необхідну для роботи в області свого дослідження.

Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні:

**знати:**

- концепції, теоретичні й практичні проблеми, історію розвитку галузі науки за спеціальністю;
- основні тенденції й наукові проблеми розвитку національної економіки, галузевого виробництва і світового господарства;

**уміти:**

- бачити й визначати актуальність проблеми;
- вибирати й використовувати адекватні методології і дослідні техніки;
- системно мислити й застосовувати свої творчі здібності.

Для підвищення рівня сформованості компетентностей навчання здобувачів освіти з дисципліни «Сучасні економічні теорії» здійснюється у таких формах:

- виступи на семінарах, тестування, виконання творчих робіт;
- результати виконання практичних завдань;
- виконання завдань для самостійної роботи.

Матеріал посібника спрямований на висвітлення поглядів альтернативних напрямів і концепцій з їх критичним осмисленням, поєднання різноманітних варіантів теоретичного аналізу ринкової економіки. Оволодіння знаннями з економічної теорії сприяє розкриттю суті та структури економічної системи, дає змогу визначити основні риси сучасних типів економічних систем, роль виробництва в економічній діяльності суспільства, проаналізувати передумови та результати виробництва, сформувані цілісну картину соціально-економічного розвитку суспільства, осмислити становлення й розвиток ринкової економіки на різних її рівнях.

Глибоке вивчення сучасних економічних теорій забезпечується поєднанням аудиторних занять із самостійною роботою здобувачів освіти. Самостійне вивчення предмета, як показує досвід, не тільки поглиблює знання студента, а й формує у нього вміння працювати з літературою, сучасними інформаційними ресурсами, творчо мислити, користуватися набутими знаннями.

Мета видання – це надання здобувачам освіти методичної допомоги під час самостійної підготовки до семінарських занять, виконання індивідуальних завдань і завдань поточного контролю знань, модульного контролю та іспиту. Посібник містить матеріали з основних питань кожної теми курсу, окреслених у навчальній програмі, питання, що висвітлюються на лекціях, а також завдання для самостійного вивчення. За деякими темами наведено візуальне супроводження найскладніших питань у вигляді таблиць і структурно-логічних схем, а також типові тести й практичні завдання, рекомендовані для розв'язання.

## ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ»

### Модуль 1. Розвиток методології сучасної економічної теорії

**Тема 1.** Генезис сучасних економічних теорій. Методологія економічної науки й сучасні моделі розвитку економічної теорії. Єдність та багатогранність сучасної економічної теорії. Теоретичне підґрунтя формування сучасних економічних теорій. Основні напрями розвитку економічної теорії в ХХ сторіччі. Цивілізаційна парадигма як методологічна основа сучасної економічної теорії. Особливості сучасних моделей розвитку економічної теорії. Основні напрями та проблеми розвитку новітніх економічних теорій.

**Тема 2.** Теорії споживання. Моделювання індивідуальної поведінки і теорія поведінки споживача. Принцип раціональності в поведінці споживача.

**Тема 3.** Подальший розвиток теорій споживання. Попит і порівняльна статика. Декомпозиція Слуцького. Грошова оцінка виграшу споживача.

**Тема 4.** Розвиток теорії фірми. Теорія поведінки виробника, неокласична теорія фірми. Технології. Проектування технологій на основі виробничих функцій і функцій витрат. Мінімізація витрат і властивості функцій витрат. Максимізація прибутку і пропозиція конкурентної фірми.

### Модуль 2. Розвиток теорії ринку

**Тема 5.** Недосконалі ринки і концепція рівноваги за Вальрасом. Моделі загальної економічної рівноваги і добробут. Умови існування рівноваги та її властивості. Квазілінійна перевага і часткова рівновага (досконала конкуренція). Ринковий попит. Пропозиція конкурентної галузі і часткова рівновага. Рівновага й оптимальність. Рівновага й оптимальність при обміні ризиками.

**Тема 6.** Недосконалі ринки, стратегічна поведінка і ринкові структури. Стратегічні взаємодії та їх теоретико-ігрові моделі. Основні поняття теорії ігор (строго домінуючі стратегії, рівновага Неша, динамічні ігри і досконала рівновага). Стратегічні взаємодії фірм: моделі олігополій і методи їх аналізу. Монополія і монополістична конкуренція. Моделі цінової дискримінації. Недосконалі ринки і неоптимальність.

**Тема 7.** Фіаско ринків. Фіаско ринків за наявності екстерналій і суспільних благ. Екстерналії та неефективність. Підходи до вирішення проблеми: нормативи, податки (субсидії) Пігу, інтерналізація зовнішнього впливу; зовнішні ефекти і права власності; теорема Коуза. Суспільні блага. Умова ефективності, проблема безбилетника, персоніфіковані ціни. Фіаско

ринків при асиметрії інформації. Неспостережувані характеристики і проблема несприятливого відбору. Неспостережувані дії і проблема опортуністичної поведінки.

### Структура навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Усього, годин	У тому числі			
		лекції	практичні заняття	лабораторні заняття	самостійна підготовка
<b>Змістовий модуль 1. Розвиток методології сучасної економічної теорії</b>					
ТЕМА 1. Генезис сучасних економічних теорій	19	4	6	-	9
ТЕМА 2. Моделювання індивідуальної поведінки в нестратегічних ситуаціях. Теорії споживання	18	4	6	-	8
ТЕМА 3. Подальший розвиток теорій споживання. Декомпозиція Слуцького	19	6	4	-	9
ТЕМА 4. Розвиток теорії фірми	18	4	6		8
Разом за змістовим модулем 1	74	18	22		34
<b>Змістовий модуль 2. Розвиток теорії ринку</b>					
ТЕМА 5. Недосконалі ринки і концепція рівноваги за Вальрасом	15	4	4	-	9
ТЕМА 6. Недосконалі ринки, стратегічна поведінка і ринкові структури	19	4	6	-	9
ТЕМА 7. Фіаско ринків. Фіаско ринків при наявності екстерналій і суспільних благ	18	4	6		8
Разом за змістовим модулем 2	52	12	16		26
<b>Модуль 2</b>					
Індивідуальне завдання	56				56
Разом	180	30	38		112

Передбачено виконання індивідуального завдання з дослідження різними економічними школами категорії, яка відповідає науковому завданню дисертаційної роботи доктора філософії.

# Модуль 1. РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

## Тема 1. Генезис сучасних економічних теорій

Методологія економічної науки й сучасні моделі розвитку економічної теорії. Єдність і багатогранність сучасної економічної теорії. Теоретичне підґрунтя формування сучасних економічних теорій. Основні напрями розвитку економічної теорії в ХХ сторіччі. Особливості сучасних моделей розвитку економічної теорії. Основні напрями та проблеми розвитку новітніх економічних теорій

Матеріальною основою існування й розвитку людської цивілізації є економіка (господарська діяльність людини). Поняття «економіка» (від грец. *oikos* – домогосподарство та *nomos* – закон) увів у наукову термінологію давньогрецький мислитель Ксенофонт.

Теорія (грец. *teoria* – спостереження, дослідження) – найрозвиненіша форма наукового пізнання, що дає цілісне, системне відображення закономірних і сутнісних зв'язків певної сфери дійсності.

Економічна теорія – наука про загальні основи й закономірності економічного розвитку, що зародилася ще в стародавньому світі й пройшла складний шлях розвитку. У ХVІІ ст. ця наука отримала назву «політична економія» і вивчала капіталістичні виробничі відносини. Дослідження англійських учених А. Сміта, Д. Рікардо та інших дослідників стали значним кроком у поглибленні економічних знань у ХVІІІ ст. – на початку ХІХ ст. Вони відкрили закон трудової вартості й дали реалістичний аналіз класових суперечностей капіталістичного суспільства. Класична політична економія намагалася розкрити внутрішню суть явищ капіталістичного суспільства, сформулювати об'єктивні закони його розвитку. У ХІХ ст. К. Маркс усебічно дослідив капіталістичний спосіб виробництва, суть капіталістичної експлуатації, додаткової вартості, капіталу, завершив дослідження закону вартості. Одночасно розвивався інший напрям економічної науки. Багато вчених (Ж. Б. Сей, Дж. Б. Кларк, К. Менгер, А. Курно, А. Маршалл та ін.) зосередили свою увагу на вивченні поверхневих форм і методів господарювання, на проблемах регулювання капіталістичної економіки, досліджували психологічно-суб'єктивну сторону господарської діяльності, поведінку окремих суб'єктів економіки. Насамперед представники цього напрямку звернули увагу на те, що потреби кожної людини й потреби суспільства в цілому є безмежними, тоді як економічні ресурси, потрібні для створення матеріальних благ, є обмеженими. Це – основна суперечність економіки, яка обумовила головне покликання економічної науки: визначення принципів прийняття раціональних рішень у світі обмежених ресурсів, шляхів найефективнішого використання виробничих ресурсів для задоволення різноманітних суспільних потреб. Ця частина економічної теорії отримала назву «економікс» (ХІХ ст.) як наука, що вивчає теорію і практику ринкової



організації суспільного виробництва. Згодом економікс поділилася на мікроекономіку, що досліджує поведінку окремих суб'єктів економіки (споживача, фірми), і макроекономіку, що вивчає функціонування економіки в цілому.

Будь-які економічні знання є поєднанням двох протилежних сторін пізнання – чуттєвого й раціонального, які неможливі одне без одного. Органи чуття дають розумові відповідні факти. Розум їх узагальнює й робить певні висновки. Без органів чуття немає й роботи розуму, а чуттєві дані є завжди певною мірою усвідомленими, теоретично навантаженими, регулюються розумом.

Чуттєве пізнання (живе споглядання) здійснюється з допомогою органів чуття – зору, слуху, дотику тощо – і стає відчуттям, сприйняттям та уявленням.

Раціональне в економічному пізнанні найбільш повно й адекватно виявляється в економічному мисленні. Виділяють два основні рівні мислення – розсудок і розум. Розсудок – початковий рівень економічного мислення, де оперування абстракціями відбувається в межах певної незмінної, наперед заданої схеми. Розум – вищий рівень раціонального пізнання, якому властиві творче оперування абстракціями та рефлексією, спрямованість на усвідомлення власних форм та передумов, самопізнання, занурення у глибинні причини та фактори досліджуваних явищ.

**Наукове пізнання** економічної дійсності – це процес (система знань), який розвивається й охоплює два рівні – *емпіричний* і *теоретичний*.

На *емпіричному* рівні переважає живе споглядання – чуттєве пізнання економічного життя. Збір фактів, їх первинне узагальнення, аналіз експериментальних даних та їх систематизація й класифікація – це специфічні ознаки емпіричного пізнання.

Емпіричне, дослідне випробовування спрямоване безпосередньо на об'єкт та опановує його з допомогою таких методів, як порівняння, вимірювання, спостереження, експеримент, аналіз, індукція.

*Теоретичному рівню наукового пізнання* властиве переважання раціонального моменту – понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення. Теоретичне пізнання відображає явища в їх внутрішніх зв'язках і закономірностях. Теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами, як *абстрагування* (відхід від певних якостей і відношень речей), *ідеалізація* (процес створення суто уявних речей і предметів), *синтез* (поєднання в систему елементів, набутих унаслідок аналізу), *дедукція* (рух пізнання від загального до окремого, сходження від абстрактного до конкретного) тощо.

У сучасній методології науки розрізняють такі *головні елементи теорії*:

- вихідні засади – фундаментальні поняття, принципи, закони,

аксіоми;

- ідеалізований об'єкт – абстрактна модель істотних якостей і зв'язків, речей і явищ;

- логіка теорії, спрямована на визначення структури та зміни знання;

- сукупність законів, тверджень, методик, виведених із засад певної теорії відповідно до певних принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні методологічні принципи економічної науки

Проблема	Методологія дослідження
Проблема раціонального господарювання	Вихідним положенням є потреби індивіда, які він може задовольнити шляхом споживання економічних благ – матеріальних і нематеріальних. Такі блага у природі існують в обмеженій кількості, тому виникає необхідність у їх виробництві. Виробництво пов'язане з використанням багатьох факторів виробництва, які, своєю чергою, також характеризуються обмеженістю. Звідси виникає проблема: як раціонально використовувати обмежені ресурси у виробництві благ для задоволення потреб людини? Саме цю проблему неокласики вважають предметом економічної науки, підкреслюючи її універсальний характер і незалежність від ідеології
Примат обміну над виробництвом	Попит означає прихильність неокласиків до примату обміну над виробництвом. Оскільки попит є результатом суб'єктивних оцінок індивідів, а виробнича діяльність приводиться в дію саме попитом, то очевидним фактом багатьох теоретичних побудов неокласиків є суб'єктивізм: усі економічні суб'єкти діють раціонально, тобто виключно у своїх інтересах. Вони приймають індивідуальні рішення, і взаємодія цих рішень породжує економічні закони
Рівноважний підхід	Розглядаючи економічну дійсність, теоретики намагаються виявити й вивчити такі її стани, як характеризуються відносною стабільністю, тобто рівновагою. Рівновага означає відсутність внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану певного явища. Метод статички полягає у зіставленні різних рівноважних станів кожного конкретного явища, метод динаміки – у вивченні короткотермінових станів при переході від одного рівноважного стану до іншого

Економічне знання скріплює між собою:

– економічні практики, що керуються особистим інтересом та оцінюються відповідно до нього;

– економічні інститути, зразком ефективності і справедливості для яких є інститут ринку;

– економічну науку, яка закріплює результат дії ринкових сил як істину.

Таке закріплення набуло розвитку в сучасних економічних концепціях. Наприкінці 1960-х років виникає альтернативна теорія макроекономіки – монетаризм (від англ. *monetary* – грошовий, валютний), засновником якої є лауреат Нобелівської премії 1976 року, керівник Чиказької школи Мілтон Фрідман. Ця теорія не виступала проти державного регулювання, а наголошувала на необхідності пріоритетних умов для вільної конкуренції за підтримки держави. Справа в тому, що надмірне навантаження на держбюджет і зниження ефективності управління економікою призвели згодом до зростання інфляції. Кейнсіанські принципи активного державного втручання виявилися застарілими. Переоцінка цінностей і привела до нового повороту до неолібералізму під лозунгом «Назад до Сміта!». Монетаристи звузили державне втручання в економіку рівнем грошового регулювання (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика еволюції теоретичного знання

Критерії	Етапи розвитку		
	Класична наука	Неокласична наука	Постнеокласична наука
Хронологічні межі	XVIII ст. – початок XX ст.	Початок XX ст. – остання третина XX ст.	Остання третина XX ст. – початок XXI ст.
Головні об'єкти	Природа і суспільство як прості і стійкі системи	Складні системи; нестійкі, невизначені і стохастичні системи	Надскладні людиновимірні системи універсального типу
Гносеологія і методологія	Редукціонізм і монізм	Дуалізм	Зв'язок власне наукового знання зі знанням ненауковим і позанауковим
	Об'єктивізм і безсуб'єктність	Суб'єктність	Суб'єктно-об'єктний аналіз
	Лінійність і детермінізм	Статистичні закономірності	Нелінійне наукове мислення
		Імовірнісні уявлення про об'єкти пізнання	Елеваційний підхід

Альтернативою кейнсіанської теорії на початку 80-х років XX століття стала також школа економіки пропозиції, центральне місце в якій зайняли питання скорочення податків з метою стимулювання підприємницької активності. У цей же час виникли теорії довгострокового економічного зростання й раціональних очікувань.

Паралельно з макроекономічними школами в XX столітті розвивалася й інша школа, що виникла в 30-ті роки в США, – інституціоналізм. Під інститутами розуміються держава, сім'я, монополії, приватна власність, профспілки, релігія, звичаї, підприємництво тощо, які

саме і впливають на традиції, норми поведінки людей, їх менталітет і в кінцевому рахунку – на економічний розвиток. Тому інституціоналісти прагнуть до інтеграції з іншими суспільними науками і розглядають економіку значно ширше, ніж представники традиційних шкіл. Ця школа є альтернативою неокласики, знаменуючи початок неокласичного етапу.

Сучасний, постнеокласичний етап розвитку економічної теорії як науки характеризують такі методологічні новації:

- зміна специфіки дослідження й підвищення ролі міждисциплінарних, комплексних програм у дослідженні відкритих складних людиновимірних систем, що саморозвиваються (у цьому зв'язку змінюється й ідеал ціннісно-нейтрального дослідження);

- зміцнення цілісності та прагнення до неї, тобто усвідомлення необхідності глобального всебічного погляду на світ (а звідси і зближення східної та західної парадигм мислення, раціональності й ірраціональності, методологічний плюралізм);

- упровадження ідей і методів синергетики – теорії самоорганізації, орієнтованої на пошук законів еволюції відкритих несталих природних, соціальних або когнітивних систем (для останніх є кілька альтернативних шляхів розвитку, а хаос може бути креативною засадою і навіть конструктивним механізмом еволюції, при цьому майбутній стан системи певним чином формує і змінює її теперішній стан);

- висування на перший план понять невизначеності, імовірності, хаосу, нелінійності, біфуркації та флуктуації, які відображають характеристики сучасного світу (актуалізація категорій випадковості, можливості, причинності, розвитку та суперечності).

До групи постнеокласичних теорій належить й еволюційна економіка.

Засновником еволюційної економіки як розділу економічної науки вважають австрійського економіста Йозефа Шумпетера. Існує думка, що підходи еволюційної економіки можуть бути плідними в побудові теорії економіки перехідного періоду. У перехідний період, коли процеси прискорюються, ламаються старі інституції, створюються нові, економічна рівновага не встигає ще встановитися, як умови знову змінюються. Головне – зрозуміти, яким чином відбувається процес змін.

Основний об'єкт еволюційної економіки – це множина (популяція) фірм у конкретному (ринковому) середовищі (галузі). Ця сукупність визначається такими трьома складовими:

- 1) правилами поведінки окремої фірми;
- 2) правилами взаємодії фірм між собою;
- 3) правилами появи на відповідному ринку нових фірм і відповідно правилами виходу з популяції (зникнення) окремих фірм.

### **Запитання:**

1. Методологія сучасних економічних досліджень як результат еволюції наукового інструментарію теоретичної економіки.

2. Зв'язок «Сучасних економічних теорій» з іншими економічними дисциплінами.
3. Перша й друга глобальні наукові революції XVII–XIX ст.
4. Класичний тип наукової раціональності: кінець XVIII ст. – середина XIX ст.
5. Характерні ознаки онтології, методології.
6. Класична методологія в економічній науці. Суть неокласичної та постнеокласичної науки.

## **Тема 2. Моделювання індивідуальної поведінки і теорія поведінки споживача. Теорії споживання**

Теорії споживання. Моделювання індивідуальної поведінки і теорія поведінки споживача. Принцип раціональності в поведінці споживача

Ідеї учення про споживання як економічну категорію сягають далеко в минуле й розглядаються в працях Аристотеля, Ксенофонта, Платона. Пізніше меркантилісти зверталися до питань споживання в межах вивчення торгового балансу: споживання внутрішнього продукту вважалося продуктивним, імпортного – непродуктивним. У зв'язку з цим споживання вважалося інструментом економічної політики і досягнення цілей держави.

Визначальну роль в області мотивації економічної поведінки А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль відводили егоїстичному особистому інтересу людини. Одними з перших дослідників споживання наприкінці XVII століття називають П. Буагільберга і Е. Кондільяка, які вивчають абстрактного споживача, що має потреби і можливості їх задоволення за допомогою товарів і послуг, що пропонуються ринком. Увага до проблеми споживання посилюється в детерміністській концепції теорії циклів, яка обмежує циклічність у поведінці економічних суб'єктів впливом об'єктивних економічних факторів. Ще Ж. Сисмонді посилався на недостатнє споживання як причину криз надвиробництва. Пізніше Л. Лодердель і Т. Мальтус, досліджуючи проблему сукупного попиту, дійшли аналогічного висновку. Дж. Гобсон висунув постулат, згідно з яким «непродуктивний» економічний надлишок, який містить усю ренту, зайвий дохід від відсотка, прибутку і заробітної плати, є джерелом утворення заощаджень. В інтерпретації К. Маркса це означає, що споживання населення детерміновано рухом капіталу.

Другий етап – мікроекономічні основи споживчої поведінки (кінець XIX ст. – початок XX ст.). Найважливішу роль у розвитку економічної теорії споживання відіграв маржиналізм, заклавши основи теорії граничної корисності та споживчого попиту. Неокласична теорія маржиналізму базується на мікроекономічному підході до дослідження ідіосинкратичного

споживання (Г. Госсен, Ж. Дюпюї, У. Джевонс, Дж. Кларк, А. Маршалл, К. Менгер, В. Парето). Вивчення споживання як відокремленого процесу стало можливим тільки в умовах ринку. Це поклало початок формуванню теорії попиту як самостійної галузі економічної теорії, яка розробляє концепцію поведінки споживача у відповідь на зміни таких показників, як ціна блага, дохід. У межах методологічного індивідуалізму вступ економічних суб'єктів у взаємодію між собою пояснюється раціональністю й оптимальністю їх поведінки в прагненні до максимізації задоволення потреб за певних зовнішніх і внутрішніх умов. Причому людина, з цієї точки зору, має високі інтелектуальні здібності і є досить поінформованою для досягнення поставлених цілей.

Прихильники неокласичного напряму відводили пріоритетну роль суб'єктивним мотивам і стимулам у споживанні. І. Крістол з цього приводу зазначає, що «економіка пропозиції приймає мотиви поведінки – внутрішні імпульси до поліпшення свого становища як вихідного пункту економічної діяльності і, що є найважливішим, економічного зростання ...». Головна ідея, на думку А. Лаффера, полягає в тому, що люди працюють не для того, щоб платити податки. Паралельно розвивається інституціональний напрям теорії споживання. Інституціоналісти Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Дьюї вважають, що раціональний розрахунок далеко не єдиний мотив, який визначає поведінку домогосподарств, найбільш важливими порівняно з ним є інститути, звички і звичаї.

Третій етап – макроекономічні основи сукупного споживчого попиту (друга чверть ХХ ст. – остання чверть ХХ ст.). Розквіт теорії споживання зобов'язаний кейнсіанській революції і появі макроекономічного аналізу. Першорядного значення для макроекономіки набуває економічна поведінка домогосподарств у сфері споживання і заощадження, що реалізуються через зміну попиту на товари й послуги та пропозиції грошових накопичень, що виконує функції об'єктивного й суб'єктивного регуляторів народногосподарських пропорцій і якості продукції.

Під час еволюції економічної теорії в 70-х роках ХХ століття розроблено нові методологічні принципи – мікроекономічні основи макроекономічного аналізу. Починається етап конвергенції в розвитку теорії споживання, тобто поглиблення вивчення макроекономічної динаміки споживчого попиту на основі мікроекономічного аналізу споживчої поведінки. Відбувається зближення мікро- і макроаналізу споживання, що значно розширило аналітичний інструментарій базової теорії внаслідок активного застосування економетричного моделювання.

Неокласики розробили нову теорію споживчого вибору. Автор теорії пошуку Дж. Стіглер, а також Дж. Б'юкенен, крім традиційних цілей максимізації задоволення потреб і максимальної користі висувають інші варіанти цільової функції, такі, як стабільність переваг, стійкість смаків, формування звичок, стабільність традицій. Г. Беккер на основі дослідження людської поведінки й нової економіки домашнього

господарства відкидає жорстку дихотомію між роботою та дозвіллям. Автор вважає, що неробочий час не можна вважати повністю вільним, оскільки значна його частина присвячується особливому виду діяльності – «домашньому господарюванню». У зв'язку з цим слід розрізняти «товари» (goods), куплені на ринку, і «споживчі блага» (commodities), що є кінцевим продуктом діяльності в домашньому секторі й фактичним джерелом корисності. Попит висувається не на ринкові товари самі по собі, а на витягнуті з них корисні, або атомарні, ефекти.

Прорив в економічній теорії стався в середині 80-х років унаслідок виникнення нової хвилі теорій, сконцентрованих на пошуку внутрішніх джерел постійного зростання і дослідженні впливу на нього економічної поведінки ринкових суб'єктів, приймаючи в кожен період часу рішення щодо рівнів пропозиції праці, споживання, заощаджень, інвестицій, що визначають запас капіталу. У цій моделі конкурентна рівновага є рішенням міжчасової оптимізаційної задачі домогосподарства. Конкретний вид моделі RBC визначається припущенням, що фірми й домашні господарства функціонують в конкурентному навколишньому середовищі.

У 70-ті роки Дж. Стігліц, М. Спенс, К. Шапіро, Дж. Акерлоф відкривають нову гілку – економічну теорію інформації. Дослідники розробляють теорію несприятливого відбору й моральних ризиків, вивчають ринки з асиметричною інформацією та їх наслідки для споживчого вибору. Автори інформаційної парадигми довели, що передумови неокласичного підходу не працюють у нових умовах і потрібно шукати нові пояснювальні схеми поведінки економічних агентів на ринках.

Аналіз теорій споживання ґрунтується на міждисциплінарності досліджень одного й того ж явища з різних теоретичних і практичних ракурсів у межах загальної економічної науки і на мультидисциплінарності, тобто інтеграції парадигмальних методологічних принципів різних наук, у предметну область яких включено споживання. В економічній теорії мають місце альтернативні підходи до вивчення споживання. Паралельно з неокласикою і неокейнсіанством активно розвивається еволюційна теорія споживання, у межах якої досліджується взаємозв'язок економічного зростання й особливостей споживчої поведінки, зміни моделей споживання. Так, С. Меткалф вважає, що поведінка споживачів формує орієнтири, дотримуючись яких виробники можуть транслювати нові технологічні можливості в кінцеві товари і послуги, на які є попит. Л. Пазінетті розробляє багатосекторні моделі, де економічне зростання і структурні зміни пов'язані з довгостроковими змінами в споживчій поведінці, викликаними споживанням нових товарів і послуг. Б. Лоусбі звертає увагу на те, що існує конфлікт між зростаючим потенціалом знань і обмеженою пізнавальною здатністю людини. Інноваційність споживача залежить від відмінностей індивідів, по-перше, при сприйнятті проблеми, по-друге, від реакції на проблему в їхній уяві. Р. Ланґа і В. Рупрехт стверджують, що істотну роль відіграють споживчі знання і процес

навчання. Так, у другій половині ХХ століття активно розвивається маркетинг як прикладний напрям досліджень попиту споживачів. Засновники цього напрямку Ф. Котлер, Т. Левіт, Т. Гір, Дж. Ройт, Л. Бенсон, П. Дойль, Т. Амблер розробили концепцію управління виробництвом і збутом товарів на основі вивчення людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб і бажань за допомогою обміну. Важливі завдання маркетингу – дослідження споживчих ринків, сегментація споживачів і виявлення цільових аудиторій, розроблення, позиціонування й просування товарів і послуг, ціноутворення, визначення методів стимулювання продажів, моделей купівельної поведінки, які мають важливе практичне значення для підприємств, що працюють у споживчому секторі. Однак специфіка маркетингових досліджень полягає в тому, що в них віддається перевага не виробленню нового знання про асоційованого споживача і споживання як виду діяльності, а отриманню різноманітної інформації про індивідуального споживача, що здійснює вибір на ринку, його запити й економічні можливості.

У теоріях споживання розвивається психологічний підхід. Під впливом глобалізації та інформатизації суспільства в сучасних умовах відбуваються ускладнення, еволюційне розширення і поява нового наукового напрямку досліджень – поведінкової економіки. Під поведінковою економікою розуміють синтез психології й економіки, взаємозв'язок людської психології й економічної поведінки ринкових агентів. У західній науковій літературі цей напрямок виник у 1960–70-х рр., його активно розробляли видатні вчені-психологи Д. Канеман, А. Тверські, П. Словік і економісти Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, В. Сміт, Д. Азріелі.

У межах поведінкової економіки методологічний підхід насамперед пов'язаний з критикою раціональності в поведінці людини, можливості якої обмежені внаслідок недоступності повної інформації і схильності до звичаїв, емоцій. Дослідники акцентують увагу на двох важливих аспектах економічної поведінки:

- нераціональність – явище тимчасове, нерівноважний стан суб'єкта;
- ірраціональність – має систематичні закономірності, які можна вимірювати.

Г. Саймон одним із перших розглянув психологічні фактори в теорії прийняття рішень і разом з Дж. Марчем став основоположником біхевіористської теорії, суть якої полягає в трактуванні психологічних аспектів поведінки споживачів у процесі вибору і купівлі ними товарів з метою виявлення їх мотивації та переваг. У процесі досліджень учений розробив модель обмеженої раціональності, що відображає обмеженість пізнавальних здібностей індивіда в отриманні, збереженні, відновленні й обробленні інформації. Для прийняття єдиного правильного рішення щодо споживання або заощадження, щоб максимізувати вигоду, економічному агенту просто бракує обчислювальних можливостей. Проблема полягає не



в нестачі інформації, а скоріше в тому, що її занадто багато, щоб обробити.

Тому останнім часом усе частіше кажуть про появу нової економічної теорії, що склалася безпосередньо на основі даних про поведінку споживачів, яку треба вивчати з допомогою статистичних методів. Ця теорія пропонує опис способу вимірювання корисності. Незважаючи на те, що подібні оцінки мають суб'єктивний характер, саме суб'єктивність визначає їх цінність для реалізації економічної політики. Багато економістів навіть прогнозують, що саме теорія поведінки споживачів (найвідоміший автор – Д.-Л. Мак-Федден) у XXI ст. буде основою для визначення економічної та політичної стратегії розвинених держав. Відомо, що досить часто мікродані відображають дискретні вибори – вибори серед скінченної множини альтернативних рішень.

Ще один вагомий внесок Д.-Л. Мак-Феддена полягає в розвитку так званого аналізу умовного логіта (1974 р.). Модель передбачає, що перед кожною людиною в житті постає багато альтернатив. Моделі зазвичай використовуються в дослідженнях попиту на міські перевезення, також є придатними для багатьох інших сфер, зокрема, для досліджень вибору житлового приміщення, місця проживання або освіти. Д.-Л. Мак-Федден використовував розроблені методи для аналізу багатьох соціальних проблем, таких як попит на побутову енергію, телефонні послуги та забезпечення житлом людей похилого віку тощо.

Під час своїх досліджень учений дійшов висновку, що умовні логіт-моделі мають певну особливість щодо ймовірності вибору між двома альтернативами, наприклад подорожі автобусом чи поїздом незалежно від ціни інших варіантів пересування. Ця особливість, названа незалежністю незв'язаних альтернатив (ННА), є нереалістичною для статистичного споживання. Д.-Л. Мак-Федден винайшов не тільки статистичні тести для встановлення відповідності ННА, а й запропонував загальні моделі, названі укладеними логіт-моделями, які передбачають, що вибори індивідів можуть бути зроблені в певній послідовності. Наприклад, при дослідженні рішень, що стосуються постійного місця проживання й типу житла, прийнято, що громадянин спочатку вибирає мікрорайон, а потім – тип житлового приміщення.

Навіть з цими узагальненнями моделі є дуже чутливими до певних передбачень щодо дистрибуції неспостережуваних характеристик серед населення. Протягом останнього десятиліття Д.-Л. Мак-Федден розробив імітаційні моделі (методи модельованих моментів) для статистичного оцінювання дискретного вибору моделей, що містять набагато більше основних припущень. Потужні комп'ютери розширили практичну застосованість цих числових методів, унаслідок чого дискретні вибори індивідів тепер можна описати більш реалістично, а їх рішення – передбачити точніше. На основі своєї нової теорії Д.-Л. Мак-Федден розробив мікроеконометричні моделі, які можуть використовуватися, наприклад, для передбачення намірів тієї частини населення, яка буде

вибирати різні альтернативи. За розвиток методики формального оброблення індивідуальних статистичних та економічних даних Д.-Л. Мак-Феддена відзначено Нобелівською премією. Протягом 90-х років учений науково розвинув економіку природокористування, збагатив методичну літературу з оцінювання вартості природних багатств, зокрема досліджував втрати суспільного багатства внаслідок шкоди, завданої навколишньому середовищу в 1989 р. нафтовою плямою, що рухалася від танкера "ExxonValdez", що зазнав аварії, уздовж узбережжя Аляски.

Лейтмотивом досліджень професора Д.-Л. Мак-Феддена є спроби об'єднати економічну теорію, статистичні та емпіричні методи для вирішення з їх допомогою соціальних проблем. Його наукові розробки також допомагають соціологам і політикам оцінити вибір тих, хто голосує, виходячи зі змін у їх доходах та ін.

Рівневий аналіз споживання реалізується в наноекономіці. У західній науковій літературі поняття «наноекономіка» виникло 1987 року, у науковий обіг його ввів видатний економіст К. Ерроу. Під наноекономікою автор розуміє теорію економічної поведінки індивідуальних економічних агентів у ринкових і неринкових умовах. Прикладні науки відображають різноманіття підходів і методів вивчення споживчої діяльності. Об'єднання зусиль різних наук створює більш достовірну й реалістичну теорію, яка дає змогу на практиці більш ефективно прогнозувати майбутні тенденції та закономірності споживання.

### **Запитання:**

1. Які основні теорії споживання пов'язані з математичним аналізом?
2. У дослідженнях яких учених містяться перші спроби виявити мотивацію вчинків споживачів?
3. Яке ставлення представників сучасної економічної науки до принципу раціональності в поведінці споживача?
4. Назвіть основні тенденції аналізу поведінки споживачів у 80–90-ті роки ХХ ст.

### **Тема 3. Подальший розвиток теорій споживання**

Попит і порівняльна статика. Декомпозиція Слуцького. Грошова оцінка виграшу споживача

Подальший розвиток теорії споживання пов'язаний з ім'ям українського економіста Є. Слуцького. Є. Слуцький розглянув умови, на яких побудовано теорію бюджету споживача: передумови безперервності як самої функції корисності, так і її похідних; припущення, що тип функції корисності не зазнає змін протягом розглядуваного проміжку часу; припущення, що зміна корисності при переході від одного поєднання благ до іншого не залежить від способу переходу.

Але відомим видатний український економіст-математик Є. Слуцький став, опублікувавши 1926 року українською й німецькою мовами дослідження «Етюд до проблем будування формально-праксеологічних засад економіки».

У цій роботі зазначається, що аналітик повинен аналізувати ті праксеологічні об'єкти, які відокремлюють порожні логічні форми від конкретної суті, наповненої матерією, без якої затухає діяльність. Категоріальні форми праксеології – це формально онтологічні утворення з відповідним матеріально-змістовими сутностями. Вони створюють певне риштування для будь-якої господарської системи.

До головних праксеологічних форм належить насамперед система або «щось», що може бути в різних виглядах, залежно від наявності тих або інших параметрів. Нехай буде компонентою те, що належить будь-якому станові системи (частина, бік, момент, властивість). Обставини, які детермінують стан системи, можна поділити на дві частини: перша – сила можливих точок; друга – диригент системи. Диригент у взаємодії з точками вибору впорядковує структурну багатогранність, яку називають перспективою. Стан системи разом з перспективою створює ситуацію. «Система, – зазначав Є. Слуцький, – перебуває в своїй ситуації або в процесі зміни, доки її ситуація залишається оптимальною».

Ситуації системи не є постійними, вони змінюються. Напрями переходу від ситуації до ситуації набувають позитивно-релевантних і негативно-релевантних ознак.

Ситуація, яка спричинена суб'єктом, – це операція, а її предмет є предметом операції. Кожний конкретний вчинок є надзвичайно складною структурною операцією, що веде до утворення, зберігання або знищення. Кожна конкретна операція має бути й екзистенціальною, тобто містити елементи заміщення й утворення.

У чистій праксеології, на думку Є. Слуцького, первісною засадою є предмет влади. «Якщо я, – міркував учений, – дарую приятелю пляшку вина, то тим віддаю йому всю владу над цим предметом». Можливість розпорядження – це, передусім, влада над відповідними владними операціями.

Сукупність усіх первісних предметів господарства у володінні суб'єкта розподіляється на наявні (на певний момент) і ненавні. Це визначає можливість розпоряджатися предметами тепер або в майбутньому. Розпорядженням називають кожну владну операцію. Майно – це сукупність усіх приватних предметів, якими можна розпоряджатися тепер і в майбутньому. Господарством у найширшому розумінні можна назвати керування майном. Придбання, заощадження, видатки, обмін – це господарські операції. «Сукупність усіх наявних предметів, що перебувають у володінні суб'єкта, ми, – писав Є. Слуцький, – називаємо громадською наявністю».

Разом із засобами математики праксеологія здатна відобразити багатогранність емпіричної господарської діяльності. Однак для цього окреслена в загальних рисах праксеологія потребує подальшого вдосконалення й розвитку. Після появи основоположного дослідження Є. Слуцького з праксеології такі спроби робилися. Зокрема, Л. Мізес у дослідженні «Людська діяльність» порівняно багато уваги приділив праксеологічним засадам. На його думку, праксеологія має справу зі шляхами й проблемами, вибраними для досягнення мети. Її об'єкт – засоби, а не цілі. У цьому розумінні можна казати про об'єктивізм загальної науки про людську дію. Вона приймає кінцеві цілі, які вибрала людина як данину. Вона є повністю нейтральною щодо них, утримується від будь-якого ціннісного судження. Єдиний стандарт, який застосовується праксеологією, – це оцінка придатності вибраних засобів для досягнення мети. У суб'єктивізмі суджень полягає об'єктивність нашої науки.

Л. Мізес розглянув праксеологію через призму людської діяльності в процесі господарського поступу. Зокрема, він підійшов до людської діяльності з позицій нагромадження господарського досвіду. Водночас він зазначав, що праксеологія – це не історична, а теоретична й систематична наука. Її твердження, як і у логіці та математиці, є апіорними. Без неї не можна бачити в процесі подій нічого, крім калейдоскопу змін і хаотичного безладдя.

Цінним у дослідженні Л. Мізеса можна вважати вказівки на можливість використання праксеології для передбачення наслідків людської діяльності. «Праксеологічне знання, – писав учений, – робить можливим передбачити з певною надійністю результати різних способів діяльності. Але, зрозуміло, таке передбачення не буде означати чогось, що стосується кількісних питань. Кількісні проблеми в сфері людської діяльності не відкриті для будь-якого іншого пояснення, крім розуміння». Наприклад, можна передбачити, що падіння попиту на благо А буде мати наслідком падіння ціни на А. Та наскільки вона впаде, передбачити не можна, бо це стане очевидним лише тоді, коли подія завершиться.

Цей і подібні приклади засвідчують прогностично-прагматичну значущість праксеології, яка є одним із інструментів передбачення наслідків людської діяльності. Вона є диригентом подій і майна.

Після Л. Мізеса до праксеології звернулися польські дослідники Т. Котарбінський, О. Ланге та інші їх співвітчизники. Чи не найпоспідовнішим у цих справах був Т. Котарбінський, який 1955 року видав «Трактат про добру роботу». Власне до змісту останньої він звів праксеологію. Завдяки старанням Т. Котарбінського праксеологія зазвучала дещо ширше, а разом з нею й ім'я Є. Слуцького.

У своїх міркуваннях Є. Слуцький спирався на праці Едмунда Гуссерля та Бертрана Рассела.

Невелике за обсягом дослідження вчений поділив на кілька частин, розглянувши у першій головні формально-праксеологічні поняття

(системи, ситуації тощо). Структурно впорядковану багатогранність він називав перспективою, стан системи разом із перспективою, якій ця система відкрита, уважав ситуацією. «Система перебуває у своїй ситуації або в процесі зміни, – зазначав він, – доки її ситуація залишається оптимальною».

У процесі логічного розгляду окремих понять учений розбудовував каркас їх взаємозалежностей, відвівши кожному з них відповідне місце у задуманій системі. Є. Слуцький уважав, що не можна ґрунтовно пізнати господарське утворення, не проаналізувавши «формально-праксеологічних основ економіки», у яких відображається вся структура майна, а саме: первісні предмети господарства, можливості розпорядження, прості сподівання. Якщо всі члени диз'юнкції є практично еквівалентними, то відповідні предмети влади можна вважати гранично визначеними. Суб'єкт тоді має справу з широкою сферою оптимуму цілеспрямованого виходу.

На завершення Є. Слуцький розглянув зорове поле й видимий простір. До першого він відніс сукупність компонентів, що відображаються, а всю кількість зорових образів назвав образом "видимого" простору, зорову систему – зоровим апаратом. Явище виконання (невиконання) і виправлення цієї системи він уважав важливим розділом праксеології. «Хто знає сьогочасну математичну економіку, – писав Є. Слуцький, – у того не може бути сумніву щодо можливості дедуктивної теорії, широко розвинутої на основі нашої системи...». Формальна економіка – це не самостійна наука, а окрема дисципліна у межах формальної праксеології.

У дослідженні українського вченого, на думку Т. Котарбінського, градація ступенів спільності й однобічної залежності галузей набула відповідного відображення, найзагальнішою є теорія подій, середнє місце посідає праксеологія, а економічні дослідження стоять у кінці. За вдалим висловом Т. Котарбінського, Є. Слуцький «кинув промені» на освітлення теорії праксеології.

Дослідження «До теорії збалансованого бюджету споживача» Є. Слуцький починає із зауваження: «Сучасна теорія цінності здається, на перший погляд, ніби розділом психології... Якщо ми хочемо підвести під економіку належну базу, то ми повинні зробити її повністю незалежною від психологічних тверджень і філософських гіпотез». «Водночас, – писав учений, – необхідно враховувати психологічні аспекти, оскільки йдеться про корисність благ, до яких люди неоднаково ставляться».

Посилаючись на поняття корисності, В. Парето, український економіст, показав його обмеженість і розвинув власне розуміння функції корисності. Корисність будь-якого поєднання благ, на його думку, є величиною, що має властивість набувати тим більшого значення, чим більшою мірою це поєднання виявляється кращим для конкретного індивіда. Під переважаючою комбінацією благ Є. Слуцький розумів таку, коли індивід переходить від поєднання А до поєднання В. Якщо такий

перехід не здійснюється, то блага  $A$  і  $B$  мають однакову величину корисності. Стан бюджету індивіда може вважатися рівноважним тоді, коли корисність бюджету споживача має однакову або найбільшу величину серед усіх найближчих до нього станів. Таке середовище можна назвати станом рівноваги. Воно буде стійким, якщо будь-яке відхилення від нього прагне зменшити корисність, і нестійким – у протилежному випадку. Оскільки на практиці кожний індивідуальний бюджет зазнає різних впливів, що безперервно порушують його рівновагу, то, очевидно, можуть існувати практично лише стійкі бюджети. З'ясування умов стійкості являє собою, на думку Є. Слуцького, завдання величезної важливості в теорії індивідуальних бюджетів.

Конкретизуючи погляди В. Парето і відкинувши закон Г. Госсена (про насиченість потреб), Є. Слуцький розглянув блага подвійного роду: такі, гранична корисність яких знижується зі збільшенням їх кількості ( $U_{ij} < 0$ ), і такі, гранична корисність яких у тих самих умовах збільшується ( $U_{ij} > 0$ ). Перші дослідник назвав благами насичувальними, другі – благами ненасичувальними.

Провівши відповідно до зазначених умов математичне дослідження стабільності бюджету споживача, Є. Слуцький запропонував уважати нормальним такий бюджет, для якого всі  $A_i < 0$ , і аномальним – для якого лише одна з величин  $A_i$  є додатною. Він запропонував ті кількості благ, що збільшуються із зростанням доходу, назвати відносно необхідними, а ті, що зменшуються при зростанні доходу, – відносно ненеобхідними. На основі врахування основних умов поведінки споживача Є. Слуцький вивів закон попиту:

«I. Попит на благо, відносно необхідне

$$\left( \frac{\delta x_i}{\delta s} \right) > 0$$

, завжди є нормальним, тобто зменшується, якщо ціни на нього зростають, і збільшується, якщо ціни падають.

II. Попит на благо, відносно не необхідне

$$\left( \frac{\delta x_i}{\delta s} \right) < 0$$

, може в деяких випадках бути аномальним, тобто збільшуватися зі зростанням ціни і зменшуватися з її зниженням».

Є. Слуцький запровадив поняття компенсованої зміни ціни. Це явище маємо тоді, коли збільшення цін відбувається зі зростанням доходу. Користуючись цим поняттям, учений зробив висновок, що «кінцева змінність будь-якого блага у випадку компенсованої зміни його ціни – завжди є від'ємною». Є. Слуцький вивів формули кількісної залежності між емпіричними даними корисності благ, визначив залежність попиту на одне

благо від ціни іншого. «Кінцева змінність блага, – писав він, – у випадку компенсованої зміни ціни  $P_i$ ; дорівнює кінцевій змінності блага  $i$  у випадку компенсованої зміни ціни  $P$ ». Це узагальнення Є. Слуцький підтвердив складними математичними формулами.

У теорії бюджету споживача Є. Слуцького важливе місце посідає аналіз граничної корисності кожного блага у зв'язку з функцією кількості лише цього блага. Усі попередні дослідники цієї проблеми виходили із закону насиченості потреб, але не змогли надати своїм результатам загального значення. «Досі, – зазначав учений, – майже зовсім відсутня обґрунтована теорія насиченості благ». На його думку, з цим завданням можна впоратися, якщо поглянути на проблему з позицій загальної економічної теорії. Застосовуючи її, Є. Слуцький дійшов таких наукових висновків: «Якщо бюджет споживача нормальний, то попит на кожне благо збільшується разом зі зростанням доходу і зменшується зі збільшенням ціни на це благо. Якщо бюджет аномальний, то приріст доходу означає посилення попиту для благ насичувальних і його зменшення – посилення попиту для благ ненасичувальних... Зі збільшенням ціни блага ненасичувального попит на нього має завжди зменшуватися; протилежне може трапитися тільки в попиті на благо насичувальне».

Поглиблюючи й конкретизуючи теорію корисності, Є. Слуцький збагатив її новими принциповими доповненнями. Особливо він наголошував на необхідності взаємозв'язку економічного й психологічного пояснення корисності. Виходячи з цього, учений дав таке означення корисності: «Корисність якого-небудь поєднання благ – це величина, що має такі властивості: вона є більшою для поєднання, якому індивід надає перевагу, і її зміни безпосередньо відчуються суб'єктом». Якщо індивід не помітив змін, що відбулися в кількості блага  $A$ , не відчув ніяких змін у своєму суб'єктивному ставленні до блага  $B$ , то гранична корисність останнього не зазнала змін. Тут маємо наближену рівність  $U = 0$ .

Під час досліджень Є. Слуцький дійшов висновку, що потребується перехід від абстрактних схем до позитивних розробок у галузі, яка охоплює теорію бюджету споживачів. Тільки так можна розв'язати відомі проблеми, перевірити деякі формули. Єдиним шляхом для перевірки формул є врахування досвіду. Це дасть змогу або підтвердити, або спростити «виведені теоретичні закони». Якщо ж ці практики не підтвердили б теоретичних висновків, то з'ясувалося б, що причини, які спрямовують поведінку людей, не тільки за своєю природою лежать поза нашою свідомістю, а навіть безпосередньо у ній не відображаються.

1935 року американський економіст Г. Шульц, розглядаючи взаємозв'язок попиту, ціни й доходу, зазначив, що Є. Слуцький значно розширив, поглибив, конкретизував теорію споживчого попиту, поведінку споживача на ринку благ. Г. Шульц указав на зв'язок поглядів англійських економістів Дж. Гікса і Р. Аллена на проблеми поведінки споживача з теорією Є. Слуцького.

### **Запитання:**

1. Як визначаються переваги споживачів?
2. Що дає аналіз кривої бюджетного обмеження?
3. Що таке блага подвійного роду? Назвіть особливості попиту на такі блага.
4. У чому полягає внесок Є. Слуцького в теорію споживчого вибору?

### **Тема 4. Теорії фірми**

Розвиток теорії фірми. Теорія поведінки виробника, неокласична теорія фірми. Технології. Проектування технологій на основі виробничих функцій і функцій витрат. Мінімізація витрат і властивості функцій витрат. Максимізація прибутку і пропозиція конкурентної фірми

Теорія фірми є одним з напрямів економічної науки, яка сьогодні найбільш динамічно розвивається. Її поява як самостійного наукового напрямку пов'язана з опублікуванням 1937 року відомої статті Рональда Коуза «Природа фірми», хоча основні проблеми, розглянуті в цій статті, порушувалися ще раніше. На сучасному етапі теорія фірми характеризується співіснуванням окремих теорій, які конкурують одна з одною, але не перетинаються між собою. Розроблено кілька теорій, у яких вивчають організаційні й поведінкові аспекти фірми, її функції у зовнішньому соціально-економічному середовищі, механізм прийняття рішень, способи постановки цілей та їх досягнення. Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектної природи, можна поєднати у кілька груп: технологічні, інституціональні, альтернативні й прикладні. Слід підкреслити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма.

Технологічна концепція була історично першою спробою вивчення діяльності фірми. Цієї концепції дотримуються класична й неокласична школи. Фірма в межах цієї концепції розглядається як виробнича одиниця, що перетворює фактори виробництва на готову продукцію. Метою фірми є максимізація поточного прибутку. Для досягнення цієї мети фірми визначають оптимальний обсяг виробництва, обсяги залучення виробничих ресурсів і ціни відповідно до ринкової кон'юнктури. Питання про причини існування фірми, особливості її внутрішньої будови не розглядаються, проте увага акцентується на поясненні того, чому в галузях існують фірми певного розміру, а концепція мінімально ефективного розміру підприємства є базою для пояснення розбіжностей у рівнях галузевої концентрації. Відповідно до контрактної концепції фірма протиставляється ринку як внутрішнє виробництво зовнішньому. Фірма являє собою сукупність довгострокових відносин між різними економічними суб'єктами (працівниками, управлінцями, власниками, постачальниками й покупцями),



формалізованих у вигляді різного роду явних і неявних контрактів. Ринок – сукупність відносин, пов'язаних з короткостроковими контрактами. Необхідність укладання й забезпечення контрактів веде до виникнення двох видів витрат, пов'язаних з функціонуванням фірми: трансакційних витрат (від «трансакція» – угода, операція, контракт) і витрат контролю (організаційних витрат). Високі трансакційні витрати створюють стимули для відмови від ринкової координації на користь внутрішньофірмової. Отже, основна причина, що обумовлює існування фірм, – мінімізація трансакційних витрат, тобто витрат на здійснення ділових операцій. З огляду на стратегічний напрям фірма – активний суб'єкт ринкових відносин. Мета життєдіяльності фірми реалізується в її стратегії, яку розуміють як свідому, цілеспрямовану поведінку фірми в короткостроковому або довгостроковому періоді. Вибираючи лінію стратегічної поведінки, фірма враховує поведінку покупців, активно впливає на попит, формуючи параметри споживчих переваг. Стратегічна концепція фірми припускає наявність значної кількості стратегічних факторів, завдяки яким фірма може досягати своїх цілей. Серед них: ціна, якість та обсяги продукції, що випускається, схема продажів, витрати на рекламу, схема поставок ресурсів, відносини з персоналом, операції із залучення позикових засобів на фінансовому ринку, обсяги витрат на НДДКР і т. д. Основні відмінності між наведеними напрямками виявляються насамперед у методах дослідження поведінки фірми, у факторах, що визначають причини її виникнення, розмір, організаційну форму, а також у різних підходах до оцінювання цілей діяльності фірми й механізму її функціонування. Крім того, з огляду на стратегічний підхід додатково вивчаються питання створення вартості фірми та її конкурентних переваг. Таким чином, кожна з теорій трактує поняття фірми по-своєму: як виробничу одиницю, контрактне рішення, сукупність ресурсів, процес прийняття рішень та ін. Наведене групування певною мірою є умовним. Теорія фірми з моменту своєї появи в економічній науці постійно змінюється й трансформується як під впливом зміни методів і методології дослідження, так і під впливом об'єктивних факторів загального економічного розвитку.

Інституціональний напрям об'єднує різноманітні школи, що різняться між собою за своїми предметними й методологічними особливостями: контрактна теорія, теорія прав власності, теорія командного виробництва, теорія «принципал-агент», теорія корпоративної культури, теорія максимізації корисності менеджера та ін.

Інституціональна теорія фірми виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності. Основне завдання аналізу полягало в поясненні поведінки фірми в системі вартісної й неповної інформації, а в центрі уваги були питання про причини різноманітності видів фірм і їх розвитку, зокрема проблема мотивації праці, пояснення межі зростання фірм, питання організації фірми, проблеми контролю й планування. Основними представниками інституціональної теорії

фірми є Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Вільямсон. Під фірмою інституціоналісти розуміють соціальний інститут, тобто сукупність людей, об'єднаних єдиними мотивами діяльності.

Фірма, за Коузом, – це коаліція власників факторів виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів, унаслідок чого досягається мінімізація витрат. Р. Коуз пояснював існування фірми прагненням уникати витрат на здійснення операцій на ринку. Ця концепція пов'язана із трансакційними витратами, що змушує застосовувати контракти власності і координувати дії на основі розпоряджень підприємця й адміністративного контролю (табл. 3).

Таблиця 3

Види трансакційних витрат

Трансакційні витрати	Зміст
Витрати пошуку інформації, що виникають до укладання угоди (exante)	Витрати на пошук інформації про потенційного партнера, про ситуацію на ринку, а також витрати, пов'язані з неповнотою й недосконалістю інформації, що купувалася
Витрати ведення переговорів	Витрати на ведення переговорів про умови обміну, про вибір форми угоди
Витрати вимірювання	Витрати, необхідні для вимірювання якості товарів і послуг, з приводу яких здійснюється угода
Витрати укладання контракту	Витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди
Витрати моніторингу та запобігання опортунізму, що виникають після укладання угоди (expost)	Витрати на контроль за дотриманням умов угоди та запобігання ухиленню від цих умов
Витрати специфікації і захисту прав власності	Витрати на діяльність судів, арбітражу; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення прав, порушених під час виконання контракту, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
Витрати захисту від третіх осіб	Витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, організованої злочинності тощо)

Існування фірми пов'язане із економією на трансакційних витратах: «Фірма буде розширюватись доти, доки витрати на організацію фірми не будуть дорівнювати витратам на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратам на організацію її через іншу фірму».

Перевагою теорії Коуза є те, що він першим дав відповідь на запитання про виникнення фірми, не виходячи за межі стандартної економічної теорії, використовуючи її основні поняття: економічні агенти

шукають способи економити на витратах, у тому числі й тоді, коли вони приймають рішення про організацію конкретної угоди.

Значний внесок у розуміння дій фірми робить біхевіористська (поведінкова) теорія, що досліджує фірму крізь призму індивідуальних мотивацій її членів і пов'язаних з нею суб'єктів. Поведінкові теорії фірми акцентують увагу на активній ролі фірми в економіці, їх здатності не тільки пристосовуватися до змін у ринковому середовищі, але й змінювати це середовище. Ці теорії виходять із неможливості максимізації будь-якої цілі й концентрують увагу на дослідженні функціонування внутрішніх структур фірми і проблем прийняття рішень. Фірма є не чорним ящиком, а організацією осіб або груп, які поведуться згідно з індивідуальними мотиваціями, не прагне однієї цілі – максимізації прибутку, а керується низкою цілей, що відображають наміри членів організації на різному рівні аспірації. Виявлення диференційованих аспірацій і мотивацій осіб і сприйняття своєї ролі в організації приводить до внутрішніх конфліктів, які впливають на дії фірми та її позиції на ринку. Ці дії можуть мати рівноспрямовані або різноспрямовані (такі, що не збігаються) вектори цілей. У цьому випадку необхідною є інфраструктура узгодження диференційованих цілей. У межах корпоративної ієрархії – це внутрішня інфраструктура узгоджень, а в зовнішньому оточенні подібну функцію виконує ринкова інфраструктура як процес багатоетапного пошуку ринкової рівноваги між суб'єктами. Герберт Александер Саймон продовжив розвиток біхевіоризму на сучасному етапі розвитку економіки і першим запровадив психологічні фактори в теорію прийняття рішень. Головний зміст його концепції полягає в тому, що структура фірми і прийняття внутрішньофірмових рішень розглядаються з огляду на групову кооперативну поведінку. Рішення у фірмі приймають колективно, а здібності кожного з членів фірми – різні й обмежені як неможливістю передбачити всі наслідки прийнятих рішень, так і їх особистими прагненнями й соціальними амбіціями. З урахуванням усіх факторів «економічного біхевіоризму» фірма має будувати свою діяльність, розраховану на успіх.

Опишемо основні концепції існування фірми за біхевіористськими (поведінковими) теоріями:

1. *Підприємницька концепція фірми*, у якій фірму розглядають як систему взаємодії різних рівнів прояву підприємницької функції (управління). Головним завданням фірми є консолідація цієї функції, і поведінку фірми визначають як результат взаємодії різних рівнів підприємництва.

У концепції основне питання зводиться до розв'язання проблеми взаємодії власника й найманих працівників. Мета власника – максимізація прибутку, а цілі керівників – спокійне існування; престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси; професійний інтерес. Конфлікт між інтересами власників і менеджерів поглиблюється через асиметрію інформації.

Оскільки керівники знаходяться ближче до виробництва, вони мають у своєму розпорядженні більше інформації про стан справ фірми. Наслідком цього може бути відхилення від цілей фірми, збільшення витрат і зниження прибутку. Тому основне завдання внутрішньофірмового управління зводиться до забезпечення односпрямованості їх цілей у довгостроковій перспективі, а умовами його вирішення є дисципліна ринку і створення стимулювальних механізмів. Відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях породжує конфлікт інтересів власників і керівників. Проблему опортуністичної (на думку власників) поведінки керівників розв'язують шляхом контролю над діяльністю менеджерів і розвитку інформаційної внутрішньокорпоративної інфраструктури.

Класична політекономія не вивчала ці важливі аспекти людської поведінки. Саме Г.-А. Саймон першим увів психологічні фактори в теорію прийняття рішень.

У ранніх роботах Г.-А. Саймон розвинув погляди Ч. Бернарда про раціональність і розробив більш точну термінологію. При визначенні центральної проблеми функціонування організації він дійшов висновку про необхідність об'єднання раціональних цілей економічної поведінки людини з її пізнавальними здібностями. У подальших дослідженнях учений з'ясував психологічні й теоретико-пізнавальні аспекти процесів, пов'язаних з прийняттям рішень. Він дійшов висновку, що суть діяльності керівників, адміністраторів, їх влади над підлеглими полягає у створенні фактичних або ціннісних передумов, на яких базуються рішення кожного працівника організації.

2. *Еволюційна теорія фірми*, суть якої зводиться до того, що фірма еволюціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а рішення приймають виходячи із особливостей внутрішньої організації і традицій, що склалися на фірмі, при цьому фірма не має єдиного критерію оптимальності прийняття рішень. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з контрагентами формуються відповідні традиції та розробляються процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Згідно з еволюційною концепцією ці правила загалом характеризують підприємства та відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі. На думку «еволюціоністів», саме правила, що склалися, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку в усіх ситуаціях і за будь-яких умов визначають характер рішень, що приймаються. Ці правила змінюються відповідно до змін ділового середовища підприємства й відображають особистість керівників підприємства і характер взаємовідносин їх з партнерами. Характерним для еволюційної концепції є сприйняття підприємства з двох позицій: з однієї – воно є членом ділової спільноти й повною мірою перебуває під впливом її еволюції, а з іншої – керується власними традиціями при визначенні напрямів діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів. У теорії корпорації Гелбрейта на відміну від усіх інших

підходів як основний учасник інституціональної економіки розглядаються великі корпорації. Дж. Гелбрейт виділяє дві частини економіки – ринкову й планову. До ринкової автор відносить малий бізнес, де діють закони ринку, тобто підприємці залежать від попиту. До планової частини економіки належать великі корпорації. Унаслідок домінування на ринку великі корпорації планують рівень майбутніх цін і підготовляють своїх споживачів до купівлі певних товарів.

3. Нові сторони природи фірми розкриває такий напрям сучасної економічної думки, як *економічна теорія організації, або економіка організацій*. Фірму трактують як економічну організацію – основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом з ринком є складовою ринкової економіки. Згідно з цим підходом, по-перше, фірма поряд з ринковим механізмом координації (або додатково до нього) забезпечує алокацію ресурсів за власними правилами. У межах фірми існує два механізми: контракти й команди, що діють у певній комбінації. По-друге, фірма як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком. У *мережній теорії* організації передбачається розгляд підприємства як сукупність фірм-партнерів, об'єднаних в єдиний ланцюг створення цінності, які взаємодіють для досягнення єдиної стратегічної мети, пов'язаної з підвищенням стійкості мережі. Мережі виникли у відповідь на поширення процесів аутсорсингу і розвитку ключових компетенцій. Партнери в мережі спеціалізуються на здійсненні певних видів діяльності, підвищують професіоналізм у цій сфері, що дає змогу на виході отримувати більш якісну й конкурентоспроможну за ціною продукцію. Основним об'єктом аналізу в мережі стають відносини між суб'єктами, якість таких відносин визначає стійкість мережі. Зараз теорія перебуває в активній фазі розвитку.

4. *Управлінські теорії*, найвідомішими з яких є теорія Баумоля і теорія Марріса стали своєрідним розвитком неокласичної теорії фірми. В. Баумоль уважав, що сучасна фірма керується менеджерами – людьми, які володіють усією інформацією про справи на фірмі і здатні визначати її мету, тобто, за словами В. Баумоля, параметр, який корпорації намагаються максимізувати і який у дійсності є не прибутком, а сукупним доходом (продажі або зростання, або інший показник добробуту менеджера). Незважаючи на зміну цільової настанови фірми, учений обґрунтовує свої висновки на передумовах неокласичного аналізу. Уразливість запропонованого підходу полягає в тому, що за умови нульового значення граничних витрат випуску поведінка фірми нічим не відрізняється від поведінки фірми, що максимізує прибуток. Отже, зникає відмінність між фірмою, якою керують менеджери, і фірмою, якою керує власник.

Основи стейкхолдерської теорії фірми було закладено ще 1932 року в монографії Адольфа Огастеса Берлі та Гардінера Мінза «Сучасна корпорація й приватна власність». У цій роботі описується корпорація, що керується командою топ-менеджерів, які є найманими робітниками, але яким належить уся повнота інформації і влади. Авторами було сформульовано відому тезу про відокремлення власності від контролю, з якої випливало, що деконцентрація власності здатна породжувати безліч проблем і різко негативно позначатися на економічній ефективності. В умовах розпиленої акціонерної власності діяльність найманих менеджерів стає фактично безконтрольною, і вони одержують можливість дбати лише про свої особисті інтереси на шкоду інтересам акціонерів – працювати з низькою віддачею, оточувати себе предметами розкоші, невиправдано завищувати власну винагороду, вплутуватися в амбіційні збиткові проекти, перетворювати в самоціль безперервне розширення компаній, які вони очолюють, і т. д. Розвитком цієї теорії стали дослідження Герберта Саймона в моделі «заохочення — внесок» (1952 р.) як логічної основи формування організацій. Згідно з цією моделлю кожному з потенційних учасників організації (підприємцю, найманому робітнику, споживачу) пропонується за вступ у неї деяке заохочення (виторг від продажів, заробітна плата, блага та послуги) в обмін на відповідний внесок у функціонування організації (зусилля щодо організації виробництва й управління, трудові витрати, плату за товари та послуги). Подальше розроблення цих питань продовжили М. Дженсен та У. Меклінг в опублікованій 1976 року статті під назвою «Теорія фірми: поведінка менеджерів, агентські витрати й структура власності». Підхід авторів до аналізу фірми базувався на її описі через контрактні взаємовідносини між власниками й менеджерами (через призму індивідуальної поведінки принципала й агента). Поява стейкхолдерської теорії фірми як повномасштабної, розгорнутої теорії пов'язана з публікацією 1984 року книги Роберта Едварда Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід». Згідно з теорією Фрімена стейкхолдерами (потенційними отримувачами вигоди від діяльності) будь-якої фірми є: власники фірми; покупці її продукції; постачальники різного роду ресурсів; працівники фірми; місцеве співтовариство; різні широкі суспільні групи; держава. Відповідно менеджмент фірми, що прагне довести свою соціальну відповідальність, має вести справи так, щоб інтереси перелічених стейкхолдерів не порушувалися. Особливий внесок у трансакційну теорію фірми зробив О. Уільямсон. Він уточнив трактування трансакційних витрат як витрат, пов'язаних з функціонуванням специфічних активів, до яких належать такого роду інвестиції, які пристосовані до взаємовідносин з певним партнером і є безповоротними. Згідно з позицією О. Уільямсона фірма забезпечує надійніший захист специфічних ресурсів від «вимагання» і дає змогу їх власникам швидше пристосовуватися до непередбачених змін. Однак краща адаптація

досягається ціною ослаблення стимулів. За виразом О. Уільямсона, якщо на ринку діють стимули «високої потужності», то у фірмі – стимули «слабкої потужності». Межі фірми проходять там, де вигоди від кращої адаптації й більшої захищеності специфічних активів урівноважуються втратами від ослаблення стимулів. О. Уільямсон розробляв теорію фірми як теорію недосконалих контрактів (Уільямсон О. «Економічні інститути капіталізму», 1985 р.). Якби контракти були досконалими, тобто договірні сторони могли б до початку інвестиційних вкладень і виробництва визначити в контракті всі можливі умови, що можуть виникнути в майбутньому на кожному етапі їх відносин, то потреби у фірмі не було б. Досконалі контракти замінили б фірму. Однак такого роду досконалі контракти або є неможливими в принципі, або є дуже коштовними. Якщо контракт не може врахувати всіх майбутніх умов, то виникає небезпека опортуністичної поведінки партнера. При цьому чим більшим є ступінь специфічності ресурсів, тим складніше перемкнутися на іншого партнера без особливих економічних втрат. О. Уільямсон висуває концепцію «ієрархічної фірми» на протигагу підприємницькій фірмі Йозефа Алоїза Шумпетера.

На думку Й. Шумпетера, «підприємницька фірма» – це особливий економічний агент, що діє через конкуренцію з боку нових товарів, нових технологій, нових джерел сировини або нових типів організації. Вона відрізняється від інших стратегічною орієнтацією на вибір місця або об'єкта конкуренції. Метою підприємницької фірми є не максимізація прибутку через мінімізацію витрат, а пошук стратегічної переваги на основі продуктових, технологічних або організаційних інновацій. Ієрархічна фірма Уільямсона являє собою консервативну організацію, яка укріпилася на певній ділянці товарного ринку (галузі) і продовжує експлуатувати старі переваги шляхом інвестицій у мінімізацію витрат.

5. Зародження *теорії ігор* науковці пов'язують з ім'ям Джона фон Неймана. Однак перші спроби моделювання взаємодії економічних агентів було зроблено набагато раніше: спочатку в XVIII ст. при визначенні оптимальних рішень у математичному моделюванні, а потім у XIX ст. Антуаном Огюстеном Курно (1838 р.) і Жозефом Бертраном (1883 р.) при моделюванні взаємодії фірм на олігополістичному ринку. Ключове поняття в теорії ігор – рівновага за Нешем. Це такий набір стратегій, при яких жоден гравець, припускаючи стратегії інших гравців зафіксованими, не може змінити стратегію так, щоб збільшити свій виграш. Теорію ігор можна визначити як альтернативну технологічним та інституціональним теоріям фірми. Ця теорія, представниками якої є Дж. Неш, Дж. Нейман, О. Монгерштерн, Дж. Саттон, спрямована не на розкриття внутрішнього механізму фірми, її ролі у ринковій системі, а на дослідження стратегічної поведінки фірми, тому цей теоретичний підхід до фірми визначають як стратегічний.

Теорія ігор не пояснює причини виникнення фірми або внутрішнього механізму реалізації організаційної структури фірми, а виходить із того, що фірми поводяться стратегічно. Це означає, що кожна фірма, приймаючи те або інше рішення, знає, що її дії можуть вплинути на поведінку конкурента й партнера. Тому й діє відповідним чином, обмірковуючи спочатку різні результати розвитку ситуації. У теорії ігор прийнято виокремлювати прикладну теорію ігор, яка, своєю чергою, розглядається у таких площинах:

- теорія галузевої організації (цінова, нецінова конкуренція на галузевих ринках, питання входу в галузь і виходу з неї, конкуренція й кооперація в області інновацій, питання формування контрактів, створення й функціонування спільних підприємств і стратегічних альянсів);

- конструювання ігор (проблеми конструювання механізмів управління, у т. ч. механізмів переговорів, аукціонів, формування угод, проблеми вибору партнерів).

6. Основою розвитку *ресурсного підходу* є теза, що в межах «нової економіки» виникають фірми, для яких знання стає найбільш значущим ресурсом, і такі фірми можуть поводитися інакше, ніж фірми в «старій економіці». Звідси – концентрація уваги на впливі знань на ефективність і конкурентні переваги фірм. Знання при цьому трактується як суб'єктивована інформація, що є невіддільною від переконань індивіда й цілеспрямованої дії. Основні положення підходу, що базується на знаннях, процесах, визначаються положеннями еволюційної теорії фірми про центральну роль рутин як джерел стійкості й мінливості, основи формування здібностей фірми. Згідно з цим підходом фірми існують, оскільки мають перевагу перед ринками, здатні організувати комбінації знань, знижувати витрати комунікації і координації шляхом створення й розвитку групової ідентичності.

При цьому особливою перевагою підприємницької фірми є «когнітивне лідерство» (Ульріх Вітт): маючи бізнес-концепцію, підприємець може оперативнo адаптувати й уточнювати трудові контракти, одночасно стимулюючи працівників не стільки грошовою винагородою, скільки надихаючи їх причетністю до самого процесу створення й реалізації продуктів на основі нової комбінації ресурсів. Як наслідок, працівник сприймає завдання підприємця як свої власні й реалізує їх, базуючись на внутрішній (*intrinsic*) мотивації.

Протягом останнього десятиліття дослідження в області підприємницької теорії фірми стали досить численними й різноманітними й охоплюють проблематику динаміки знань, комунікацій, процесів навчання (включаючи набуття некодованого знання), процесів прийняття рішень та інших поведінкових і когнітивних процесів. При визначенні оптимального розміру фірми варто згадати про поняття Х-ефективності, яке запропонував використовувати Харві Лейбенстайн 1966 року. Узагальнивши багато міжнародних порівняльних досліджень



Х. Лейбенстайн довів, що при однаковій технічній і капітальній оснащеності виробництва обсяги випуску продукції можуть значно варіюватися. Науковець підкреслював, що ця варіація пояснюється дією додаткових факторів ефективності, які не враховуються в неокласичній теорії. Поняття Х-ефективності визначається «від противного», тобто йдеться про так звану Х-неефективність. Х-неефективність – це нездатність виготовити будь-який заданий обсяг продукції, що свідчить про падіння ефективності діяльності фірми нижче максимально можливої ефективності; ситуація, коли «відсутня мінімізація повних витрат фірми, оскільки фактичний обсяг виробництва при заданих ресурсах є нижчим за максимально можливий рівень». Якщо до Х-неефективності прагнуть самі власники фірми, то це означає, що вони готові поступитися частиною прибутку за можливість мати більше вільного часу і менше працювати. Тоді недоотриманий випуск (порівняно з оптимальним для галузі) і дорівнює величині Х-неефективності.

### **Запитання:**

1. Назвіть фактори і проблеми розвитку фірми, що переважають у роботах економістів-теоретиків другої половини ХХ ст. – початку ХХІ ст.
2. Визначте особливості й суперечності розвитку таких провідних концепцій розвитку фірми, як підприємницькі концепції й теорія ігор.
3. У якій концепції фірма розглядається як коаліція власників факторів виробництва?

## **Модуль 2. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ РИНКУ**

### **Тема 5. Недосконалі ринки і концепція рівноваги за Вальрасом**

Моделі загальної економічної рівноваги і добробут. Умови існування рівноваги та її властивості. Квазілінійна перевага і часткова рівновага (досконала конкуренція). Ринковий попит. Пропозиція конкурентної галузі і часткова рівновага. Рівновага й оптимальність. Рівновага й оптимальність при обміні ризиками

Уже більше двох століть представники різних економічних напрямів і шкіл намагаються охарактеризувати основні умови й механізм досягнення ринкової рівноваги. Практика постійно вносить корективи в розвиток економічної системи, ускладнює механізм її функціонування, виникають нові моделі й теорії досягнення ринкової рівноваги. Крім того, економічна система розвинених країн зазнала в ХХ ст. суттєвих кількісно-якісних змін, з допомогою ринкових важелів її рівновагу відновлювати неможливо. Дослідження законів функціонування й розвитку рівноваги сучасної ринкової системи, їх відображення в економічних поглядах представників

різних напрямів політичної економії є важливим розділом економічної теорії.

Аналіз ринкової рівноваги виходить із попиту і пропозиції як базових категорій. Згідно з означенням К. Маркса «попит – це представлена на ринку потреба в товарах», а пропозиція – «продукт, який знаходиться на ринку або може бути доставлений на нього». Американські економісти К. Макконнелл і С. Брю визначають попит як «кількість продукту, який споживачі готові і спроможні купити за певною ціною з можливих цін протягом певного часу». «Пропозиція – це шкала, що показує різні кількості продукту, які виробник бажає і здатний виробити й запропонувати до продажу на ринку за кожною конкретною ціною з можливих цін протягом певного часу». Основним недоліком більшості наведених означень попиту є його ототожнення з платоспроможним попитом. Крім того, деякі автори обмежують попит тільки потребами або платоспроможними потребами в товарах, що є недостатнім в умовах інтенсивного розвитку сфери послуг і потреб у різних послугах.

У теорії А. Маршалла найважливішу роль відіграє концепція ринкової рівноваги, яка базується на рівності ринкового попиту з урахуванням граничної корисності й ринкової пропозиції, з одного боку, і граничних витрат виробництва – з іншого. Вартий уваги зроблений ним аналіз механізму ціноутворення з урахуванням фактора часу: на короткому проміжку часу головним регулятором ціни є попит, оскільки для змінення пропозиції необхідно створити нові умови виробництва, унаслідок чого пропозиція є незмінною; на тривалому проміжку часу головним регулятором цін стає пропозиція, а отже, витрати виробництва, хоча зі збільшенням тривалості періоду вплив на ціну попиту зменшується.

Теорію загальної економічної рівноваги запропонував Л. Вальрас у 1874–1878 рр. В умовах загальної рівноваги грошова вартість усіх товарів на боці пропозиції дорівнює загальній грошовій вартості товарів на боці попиту. Значну увагу Л. Вальрас приділяв загальнотеоретичній проблемі – проблемі загальної економічної рівноваги, основний зміст якої можна звести до відповідей на три запитання:

1. Чи досягається рівновага насправді?
2. Чи є ця рівновага (якщо вона досягається) стійкою?
3. Якими є умови стійкості рівноваги?

Л. Вальрас виходив з того, що розв'язати проблему можна з допомогою математичного апарату. Побудувавши досить складну систему взаємозв'язаних рівнянь, він доводить, що система рівноваги може бути досягнута як якийсь «ідеал», до якого прагне конкурентний ринок.

Весь економічний світ Л. Вальрас поділив на дві великі групи: фірми і домашні господарства. Фірми на ринку факторів діють як покупці, а на ринку споживчих товарів – як продавці. Домашні господарства – власники факторів виробництва – діють як їх продавці і водночас як покупці споживчих товарів.

У цій моделі ролі продавців і покупців постійно змінюються. Усі витрати виробників товарів перетворюються на доходи домашніх господарств, а всі витрати домашніх господарств – на доходи виробників (фірм).

В. Парето ринкову рівновагу розглядає через аналіз співвідношення попиту й пропозиції, а отже, споживання й виробництва як основних складових рівноваги економічної системи; критеріїв вимірювання співвідношення переваг конкретного індивіда, тобто виявлення порядкових величин, що характеризують черговість таких переваг; використання кривих байдужості (що відображають збереження сумарних корисностей товарів у різних комбінаціях їх наборів з одночасним наданням переваги окремим комбінаціям).

Теорія Дж. Кейнса аргументувала неспроможність ринкового механізму забезпечити рівновагу економічної системи капіталізму і самого існування цього ладу (що відображено в тезах про «хронічну внутрішню нестійкість капіталізму», «депресивність» його економіки) і проголошувала необхідність широкомасштабного регулювання макроекономічних процесів, а представники неокласичного напрямку відстоювали життєвість принципів вільного підприємництва і недоцільність активного втручання держави в економіку.

У процесі пристосування грошового попиту до рівня економічної активності і цін, що змінюються зі зміною маси грошей в обігу, порушує рівноважний стан (стан рівноваги), оскільки грошовий попит випереджає приріст (або зменшення) грошової пропозиції. Причиною такого випередження є те, що власники різних активів оцінюють їх на основі не реальної, а завищеної (або заниженої) динаміки цін, тобто переоцінюють або недооцінюють реальну вартість своїх активів. Наслідком цього, на думку М. Фрідмена, є циклічний характер пристосування цих величин, що спричиняє циклічні коливання в економіці.

Економіка, на думку монетаристів, може бути стійкою протягом тривалого проміжку часу при «природному рівні безробіття», тобто при неминучому безробітті, рівень якого зараз становить приблизно 5 %. У той же час вони погоджувалися з тезою про наявність залежності між інфляцією і безробіттям на короткому проміжку часу – до трьох років.

Концепцію раціональних очікувань намагався розвинути М. Фрідмен, увівши в науковий обіг поняття адаптивних очікувань, які виникають у суб'єктів господарювання внаслідок очікування наступної інфляції на основі наявної, до якої вони намагаються адаптуватися. Однак така адаптація зумовлює виникнення психології інфляції.

За концепцією економіки пропозиції основною причиною нерівноважного розвитку економіки є нестача обсягу національного продукту. Необхідність зниження податків на доходи А. Лаффер пояснює тим, що їх значну частину підприємці включають у витрати виробництва і таким чином переводять на споживачів, а також тим, що збільшення

інвестицій призводить до зниження норми відсотка, унаслідок чого збільшуються капіталовкладення у виробництво. Крім того, зниження ставок оподаткування нібито зменшує дефіцит державного бюджету, оскільки значно розширюється податкова база і збільшуються податкові надходження.

Англійський економіст А. Пігу, який (а частково і А. Маршалл), визнавав неспроможність ринку відрегулювати монополістичні тенденції в економіці, забезпечити виробництво суспільних благ та ін. Це потребує державного втручання в економіку, у тому числі безпосереднього. Зокрема, учений виступав за перерозподіл національного доходу через державний бюджет, справедливо стверджуючи, що трансферт доходу від багатих до бідних збільшить сукупний добробут, оскільки сума задоволення останніх зростає більше, ніж зменшиться сума задоволення перших. Це зумовило виникнення неокласичної теорії добробуту, а на основі проголошених нею принципів – появу теорії державних фінансів, яку підтримував П.-Б. Самуельсон.

Виробничі функції відображають насамперед кількісні зв'язки між витратами й обсягом випуску продукції в математичній формі. Водночас такі зв'язки розкривають стан економічної рівноваги в умовах повної зайнятості, привласнення підприємцями прибутку залежно від граничного продукту капіталу, а також отримання робітниками заробітної плати відповідно до граничної продуктивності праці.

Методологічною основою неокейнсіанства як сучасного варіанта кейнсіанства є теза про неспроможність ринкового механізму забезпечити рівновагу економічної системи, макроекономічний підхід до аналізу проблем відтворення.

### **Модель загальної економічної рівноваги Ерроу – Дебре**

Появу поширеного нині підходу до теорії загальної економічної рівноваги можна датувати 1954 роком, коли американський економіст К.-Дж. Ерроу та французький учений Дж. Дебре опублікували статтю «Існування рівноваги для конкурентної економіки». Модель цих учених охоплює багато варіацій поведінки споживача і фірми. Виробники і споживачі розглядаються в ній як взаємодійні елементи однієї системи. Модель належить до класу моделей рівноваги, у яких співвідношення цін, обсяги попиту й пропозиції визначаються одночасно. Ця модель також відображає той факт, що при конкурентній економіці її агенти мають багато окремих цілей, які не інтегруються в якусь спільну мету. Поняття рівноваги в моделі Ерроу – Дебре визначається як виконання певного набору умов, що не потребують рівності попиту й пропозиції за всіма видами товарів. Описані в цьому наборі умови гарантують існування загальної рівноваги і при менш точних, ніж у моделі Вальраса, передбаченнях.

У моделі Ерроу – Дебре фірми трансформують витрати у випуск, причому криві трансформації є опуклими, економія на масштабах відсутня; домашні господарства пропонують роботу і споживають додатну кількість

товарів; їх вибір визначається функцією корисності, у якій криві байдужості є опуклими; домашні господарства мають додатну кількість кожного товару й претендують на деяку частину доходу.

За цих передумов автори моделі показали, що існує конкурентна рівновага, яка визначається такими умовами:

- максимум прибутку при заданих цінах;
- максимум корисності при заданих цінах і частках у прибутку;
- ціни є невід'ємними;
- якщо існує надлишкова пропозиція товару, то його ціна дорівнює нулю.

При формуванні моделі вчені використовували теорему Неша про рішення гри  $n$  учасників і показали еквівалентність понять конкурентної рівноваги і рівноваги гри  $n$  учасників.

Історія проблеми існування рівноваги досягла кульмінації у праці «Теорія вартості: аксіоматичний аналіз економічної рівноваги». У ній Дж. Дебре запропонував аксіоматику системи загальної економічної рівноваги, довів існування рівноваги. Обом вченими доведено теорему добробуту, встановлено однозначну відповідність між конкурентною рівновагою і оптимумом за Парето. К.-Дж. Ерроу і Дж. Дебре вивели проблему рівноваги в новий вимір, що зачіпає фундаментальні основи теорії рівноваги.

У своїй монографії Дж. Дебре поширив докази існування рівноваги на більш загальні випадки, розглядаючи різні варіанти рішення, при яких рівновага може здійснюватися, і остаточно закріпив підхід до рівноваги як до динамічного, змінного стану і як до необхідної, але недостатньої умови оптимальності. Дж. Дебре відокремив дві основні проблеми: пояснення цін на товари «як результат у взаємодії мікроекономічних агентів приватної власності при посередництві ринків» та обґрунтування ролі цін в «оптимальному стані економіки». Докази він будував «навколо концепції системи цін або, у більш загальному сенсі, навколо функції вартості, яка визначається на товарному просторі». Тобто вчений спробував визначити критерії, за якими підприємці отримали можливість вирішувати, як краще використовувати ресурси, як виробляти більше товарів при найменших витратах і як відповідно отримувати високі доходи, а споживачі стали чіткіше уявляти, звідки беруться їх потреби. «А тоді, – зазначає Дж. Дебре, – кожен виробник повинен знати свої виробничі можливості, кожен споживач – свої потреби, обидві сторони – свої ресурси, якщо вони перебувають у приватному володінні».

У «Теорії вартості» учений виклав повну аксіоматичну систему, яка описує поведінку споживача й поведінку фірми, і показав, що конкретна рівновага забезпечує оптимальний розподіл товарів і послуг. Будь-який інший їх розподіл призвів би до погіршення позицій як мінімум одного учасника господарського процесу.

Дж. Дебре зумів довести, що його висновки повністю придатні до аналізу світового господарства, яке характеризується невизначеністю перспектив. При цьому він припустив, що в межах такої господарської системи функціонує досить багато ринків товарів і послуг, на яких укладаються страхові угоди. Теорія рівноваги фактично почала перетворюватися на науку про раціональну господарську діяльність після отримання необхідного наукового апарату для аналізу проблем оптимального використання ресурсів.

З ускладненням процесів господарського життя, розширенням виробничої й фінансової сфер значущість проблем загальної рівноваги підвищується. Усе більше факторів впливає на ринкову рівновагу. З огляду на це протягом останніх чотирьох десятиліть теорія загальної економічної рівноваги розвивалася в новому напрямі. Економісти, програмісти й математики розробили ефективні способи визначення стану рівноваги, які тепер широко застосовуються в системі державних фінансів, для міжнародної торгівлі.

Теорія загальної економічної рівноваги стала основою для дослідження динаміки економічного зростання, розроблення концепції загального добробуту, побудови системи міжгалузевих зв'язків. Дж. Дебре вдалося звести в єдину модель загальної економічної рівноваги теорію розміщення, теорію капіталу й теорію поведінки в умовах невизначеності.

Отже, модель загальної економічної рівноваги Ерроу – Дебре – це модель динамічної системи ринків товарів і послуг і способи визначення змінності стану такої рівноваги.

Модель М. Алле передбачає трактування громадського господарства як сукупності локальних ринків, для яких характерними є власні замкнені системи ціноутворення. Це система ринків для різних товарів, причому однаковий товар може продаватися й купуватися на різних ринках. У системі немає єдиного набору цін, акти ринкового обміну відбуваються не всі відразу, а безперервно. Учений припускає множинність ринків і велику кількість систем цін як відображення реальних змін до економічного оптимуму.

Загальноекономічна рівновага, на думку М. Алле, залежить від співвідношення попиту й пропозиції грошової маси, тоді як рівновага на локальному ринку – від співвідношення попиту й пропозиції товарів. Отже, економічна рівновага всієї системи обумовлює стан окремих локальних ринків. Економіст визначає економіко-математичну залежність, що дає змогу прогнозувати вплив окремого ринку на суспільну економіку, а також показати рівень залежності локального ринку від системи національних і міжнародних ринків у цілому.

Причини коливання загального рівня цін учений вбачав у функціонуванні грошової сфери, тому зробив висновок, що циклічне коливання має грошову природу. На грошовому ринку відсоток

установлюється як ціна використання грошей, що перебувають в обігу, а на ринку капіталів – як ціна використання капіталу. Причому обидва ринки часто значною мірою переплітаються. М. Алле також обґрунтував можливі додатні, від'ємні й нульові величини відсоткових ставок, вважаючи ідеалом забезпечення нульової відсоткової ставки, тому що навіть у період інфляції власники грошових фондів погоджуються давати позики, оскільки підвищується ризик знецінення капіталу; поєднав удосконалену ним модель загальної рівноваги з аналізом сукупного капіталу і теорії інвестицій, теорії економічного зростання, побудував модель теоретичної детермінації попиту на гроші; приділив велику увагу дослідженню методів досягнення максимальної ефективності економіки.

У зв'язку з таким підходом монетарне регулювання економіки вчений уважав універсальним засобом, тому його практичні рекомендації зводилися до кредитного контролю, і наполягав на жорсткому регулюванні державою грошової маси і ставки відсотка. На його думку, економіка, побудована на інфляційних шоках і бюджетному втручанні держави з часом розбалансується і механізми ринкового саморегулювання зупиняться. М. Алле зазначав, що державне втручання в економіку з кейнсіанською схемою може забезпечити тільки тимчасовий ефект. Бюджетні витрати з часом припинять виконувати стимулювальну й регулювальну функції. Навпаки, у межах суворої монетарної політики проблему інвестування може вирішити держава шляхом договірної планування: добре знаючи скільки і чого необхідно виробляти, підприємець може без зайвого ризику інвестувати капітали у виробництво.

М. Алле замінив поняття «економіка ринку» або «ринкова економіка» поняттям «економіка ринків». На ринку немає «єдиного» стану, а існує нескінченна кількість станів максимальної ефективності. Кожному з них відповідають дані значення індексів переваги всіх, крім однієї, одиниць споживання. Стани максимальної ефективності в задоволенні потреб – це стани, де індекс переваги якої-небудь одиниці споживання є максимальним, тоді як інші індекси переваги залишаються на рівні заданих значень. При одному й тому ж розподілі доходів максимальна ефективність в управлінні виробничою системою не забезпечує із необхідністю максимальної ефективності в розподілі споживчих благ. Аналіз умов максимальної ефективності містить два аспекти: пошук умов, що характеризують будь-який стан максимальної ефективності, і пошук процедур (правил поведінки), що дають змогу реалізувати такі стани. М. Алле вперше запропонував кілька нескладних прикладів, які спростовують нову на той час теорію вибору в умовах ризику, сформульовану Дж. Нейманом і О. Моргенштерном, у якій стверджується, що раціональний індивід, вибираючи найбажанішу з ризикових альтернатив (лотерея, тобто розподіл імовірностей на множині грошових виграшів), прагне максимізувати очікуване значення

своєї функції корисності. Крім того, існування самої функції корисності  $u(x)$  виводиться з декількох простих аксіом, які фактично мають нормативний статус і є критерієм «раціональної» поведінки.

Приклад, подібний до сформульованого М. Алле, експериментально вивчили професійні психологи Д. Канеман і А. Тверські. Замість уже відомих теорій прийняття рішень, що базувалися на теорії ймовірностей, вони запропонували альтернативну теорію в межах поведінкової концепції, названу «теорією перспектив».

Традиційна маржиналістська теорія формувалася на положеннях про вільний (безкоштовний) і однаковий для всіх економічних суб'єктів доступ до необхідної ринкової інформації та про людей як раціональних осіб, які приймають рішення. Але насправді, як уважають ці вчені, люди не можуть приймати раціональні рішення і неправильно оцінюють імовірності, тому що бачать тільки частину цілого.

Д. Канеман і А. Тверські зробили також висновок, що в середньому при однакових ризиках люди більш схильні до збереження досягнутого фінансового рівня, ніж до його збільшення. В еквівалентних умовах можливість малих втрат відштовхує приватних інвесторів більше, ніж досягнення значного доходу. Вони уникають ризику на зростаючому ринку і є більш толерантними до нього на спадному. Це звичайна аномалія, яка пояснюється тим, що людська психіка сприймає не стільки абсолютне значення свого багатства, скільки його зміни, причому радість від виграшу є значно меншою, ніж відчуття гіркоти від програшу. Втрати завжди здаються значнішими, ніж еквівалентний дохід.

Згідно з експериментальними дослідженнями теорія перспектив робить парадоксальний висновок – люди швидше готові взяти на себе більший ризик, щоб уникнути втрат, ніж отримати додаткову премію за великий ризик. За цією теорією інвестор воліє тримати акції, що знецінюються, але продавати ті, що зростають у ціні. Ще одна особливість прийняття рішень при невизначеності, виявлена теорією перспектив, – люди неадекватно сприймають імовірнісні параметри. Психологічно індивід переоцінює малі ймовірності й недооцінює середні та великі. Більш того, люди зазвичай нехтують апріорними ймовірностями в обмін на незначні дані й аналогії. На основі нелінійного характеру вагової функції, що використовується в теорії перспектив, учені пояснюють, що емоційне сприйняття людьми подій спотворює їх вірогідну інтерпретацію.

Теорія перспектив, що базується на психологічних дослідженнях, спирається також на методи математичного моделювання. Модель може бути використана для пояснення поведінкових реакцій, які відхиляються від традиційної теорії. Новаторська роль Д. Канемана і А.Тверські полягає в незвичному для економістів способі конструювання теорії: від зручної формальної конструкції до аксіом раціональності, від



особливостей спостережуваної поведінки до її формального опису та аксіом.

Критики теорії перспектив вважають: оскільки описана цією теорією поведінка в якомусь сенсі не є оптимальною, то ця теорія, природно, не претендує на нормативне значення. Кожен економіст, який вивчає індивідуальну поведінку, розглядає психологічні характеристики процесу прийняття рішень, освоює широке коло економічних проблем від власне теорії індивідуальної поведінки до завдань суспільного вибору та фінансової економіки.

Праці Д. Канемана та його колег дають змогу побачити в новому ракурсі багато економічних явищ. Яскравим прикладом такого дослідження є експериментальна перевірка відомої концепції ефективного функціонування ринкової системи, запропонованої Р. Коузом. Для її перевірки Д. Канеман організував експеримент. Емпіричне спростування концепції Коуза було названо ефектом націленості – факт володіння річчю підвищує її цінність, блокуючи можливість обміну навіть там, де немає проблем ні з правами власності, ні з трансакційними витратами.

Поведінкова економіка формулює дослідну програму на стику економіки, психології, математики і навіть філософії. У своїх дослідженнях Д. Канеман і А. Тверські, по-перше, виявили багато нових фактів і феноменів (не транзитивність переваг, закон малих чисел, теорія поаспектного виключення, теорія вибору альтернатив і т. ін.), що характеризують людську поведінку, збагатили інструментарій економічних наук новими методами. По-друге, праці цих учених стали основою принципово нової моделі взаємодії між представниками різних дисциплін і зміцнили взаємозв'язок емпіричних досліджень з теоретичними. Багатий емпіричний матеріал, накопичений під час психологічних досліджень, дав підстави для перегляду усталених методів і доктрин, починаючи з основи основ – моделі «*homo economicus*», раціональної економічної людини. Адже більшість людей, схильних систематично приймати рішення, керуються не раціональними, а інтуїтивними міркуваннями, які Д. Канеман та його колега назвали поведінковими евристичними.

Новітній фінансовий досвід, яким збагатилися громадяни України, збігається з описаними результатами досліджень Д. Канемана. Наприклад, масове зберігання людьми грошей готівкою, незважаючи на всі заклики до їх раціонального використання та підтримки національної економіки цілком пояснюється природним відчуттям «неприйняття втрат», отриманим за часів гіперінфляції, украй негативним досвідом сертифікатної приватизації і «фінансових пірамід».

### **Запитання:**

1. Система рівнянь загальної рівноваги за Вальрасом. Закон Вальраса.
2. Ринкове пристосування: підходи Вальраса і Маршалла.
3. Вплив часового періоду на рівновагу.
4. Теорема Ерроу.
5. Теорія загальної рівноваги та політика в галузі економіки добробуту.

### **Тема 7. Фіаско ринків**

Фіаско ринків за наявності екстерналій і суспільних благ. Екстерналії та неефективність. Підходи до вирішення проблеми: нормативи, податки (субсидії) Пігу, інтерналізація зовнішнього впливу; зовнішні ефекти і права власності, теорема Коуза. Суспільні блага. Умова ефективності, проблема безбілетника, персоніфіковані ціни. Фіаско ринків при асиметрії інформації

Теорія ринків з асиметричною інформацією набула стрімкого розвитку наприкінці минулого століття. Основи цієї теорії закладено в працях лауреатів Нобелівської премії з економіки Дж. Акерлофа, М. Спенса і Дж.-Ю. Стігліца. Питання класифікації асиметрії інформації висвітлено в праці І. Кривцуна, а її наслідки для ринку відображено в роботах Дж. Сломана і Х. Р. Веріана. Крім того, вплив асиметрії інформації на функціонування ринків досліджували Р. Бебчжук, Дж. Міррліс, У. Вікрі, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, Д. Харшан, К.-Дж. Ерроу та ін.

**Модель ринків з асиметричною інформацією.** Традиційна модель ринку з досконалою конкуренцією протягом багатьох десятиліть ХХ ст. передбачала, що покупці, які добре знають якості товарів, здатні, наприклад, точно описати відмінності в характеристиках різних видів електричних чайників, а в цінах такі особливості товарів відображаються автоматично. Але в реальному житті існує багато ринків, на яких точна інформація про якість товарів коштує дуже дорого або навіть її неможливо отримати (табл. 4).

Ринки страхування, кредиту і навіть праці характеризуються асиметричною інформацією про якість.

Перші роботи щодо різних аспектів асиметричної інформації опублікували Дж. Ейкерлоф, М. Спенс, Дж.-Ю. Стігліц ще на початку 70-х років ХХ ст. Свої теоретичні моделі вони будували на базі загальної теорії економічної рівноваги, але без головної її передумови – автоматичного приведення у відповідність попиту і пропозиції за допомогою швидкої зміни цін. Причини – відсутність повної або надійної інформації та різні інституціональні обмеження.

Перелік неспроможностей ринку та їх наслідків для ефективності економіки

Неспроможність ринку	Наслідки для ефективності економіки
А. Суспільні блага	
Неконкурентні виключні: придатні для продажу суспільні товари	Недостатня пропорція
Неконкурентні невиключні: суто суспільні блага	Недостатня пропорція
Конкурентні невиключні: ресурси спільної власності	Надмірне споживання, недостатнє інвестування
Зовнішні ефекти	
Позитивні зовнішні ефекти	Недостатні пропозиція та споживання
Негативні зовнішні ефекти	Надмірні пропозиція та споживання
Природна монополія	Недостатня пропозиція, X-неефективність
Інформаційна асиметрія: надмірна оцінка та недооцінка якості	Надмірне споживання або недостатнє споживання
Інші обмеження конкурентної моделі	
Ринки з небагатьма продавцями або покупцями	Недостатня пропозиція
Б. Ендогенні або неприйнятні вподобання	
Ендогенні вподобання	Зазвичай надмірне споживання
Взаємозалежність корисностей	Неефективність розподілу
Неприйнятні вподобання	Надмірне споживання
В. Проблеми невизначеності	
Неповні ринки страхування: несприятливий вибір, моральна шкода й унікальні активи	Недостатнє або надмірне споживання, недостатня пропозиція
Неправильне розуміння ринку	Недостатнє або надмірне споживання
Тимчасові проблеми: некомерційні активи і банкрутство	Неповні ринки капіталу, недостатнє інвестування
Витрати пристосування	Недостатнє використання ресурсів

Значення асиметричної інформації про якість товару вперше проаналізовано в класичній статті професора Каліфорнійського університету Дж. Ейкерлофа «Ринок "лимонів"»: невизначеність якості та ринковий механізм», у якій він зв'язав поняття невизначеності та якості товарів, виявивши несподівані причини можливого фіаско ринку. При розподілі інформації (коли покупці змушені використовувати ринкову статистику для визначення дійсних характеристик товарів, відомих тільки продавцям) на ринку не укладаються угоди, а при симетричній інформації вигоду отримують обидві сторони. Асиметрична інформація змушує учасників ринку покладатися на випадок і призводить до ринкового краху.

Дж. Ейкерлоф є автором моделі так званого ринку «лимонів». Модель розглядається на прикладі ринку використаних автомобілів, або «лимонів», оскільки саме він допомагає визначити суть проблеми. Припустимо, що на ринку є 100 громадян, які бажають продати свої старі автомобілі, і 100 громадян, які бажають їх купити. Відомо, що 50 з пропонуванних до продажу автомобілів є «сливами», а 50 – «лимонами». Нинішній власник кожного автомобіля знає про його якість, проте потенційним покупцям невідомо, чим є будь-який пропонуваний автомобіль – «сливою» чи «лимоном».

Власник «лимона» готовий продати його за 1000 дол., а власник «сливи» – за 2000 дол. Покупці автомобіля готові заплатити 2400 дол. за «сливу» і 1200 дол. за «лимон». Якщо б перевірити якість автомобілів було легко, то проблем на такому ринку не існувало б. «Лимони» продавалися б за ціною від 1000 до 1200 дол., а «сливи» – від 2000 до 2400 дол. Але покупці не можуть оцінити якість автомобіля, а тільки здогадуються про справжню вартість кожного автомобіля. Якщо припускати, що автомобіль з однаковою ймовірністю може виявитися і «сливою», і «лимоном», то типовий покупець готовий буде заплатити очікувану вартість автомобіля, тобто  $1/2 \cdot 1200 + 1/2 \cdot 2400 = 1800$  дол. Власники «лимонів», звичайно, готові були б це зробити, однак власники «слив» не захочуть продавати свої автомобілі. Ціна, яку планують заплатити за «середній» автомобіль покупці, є меншою за ціну, за яку хочуть продати автомобіль власники «слив» за ціною 1800 дол. До продажу будуть пропонувати тільки «лимони». Однак якби покупець був упевнений, що йому дістанеться «лимон», не захотів би платити за нього 1800 дол. Рівноважна ціна на ринку встановилася б між 1000 і 1200 дол. За ціною в цих межах свої автомобілі згодні продавати тільки власники «лимонів», і тому покупці очікують, що їм дістанеться «лимон», хоча ціна, за якою покупці готові купити «сливи», перевищує ціну, за якою продавці хочуть їх продати.

Причиною катастрофи ринку є наявність зовнішнього ефекту від дій продавців якісних і неякісних автомобілів. Своїм рішенням спробувати продати поганий автомобіль громадянин впливає на формування у покупців враження про якість «середнього» автомобіля, що продається на ринку. Це призводить до зниження ціни, яку покупці готові заплатити за середній

автомобіль, завдає шкоди людям, які прагнуть продати хороші автомобілі. Саме такий зовнішній ефект і спричиняє провал ринку.

Частіше на продаж виставляються автомобілі, яких люди намагаються позбутися. Сам факт продажу для потенційного покупця є сигналом про якість пропонованого товару. Пропозиція занадто великої кількості предметів низької якості ускладнює продаж високоякісних товарів.

Оскільки величина попиту на зазначеному ринку залежить не тільки від ціни, але і від якості, то цілком можливо, що вона буде дорівнювати нулю, і, отже, ринок припинить існування. Дж. Айкерлоф доводить, що недостатня інформація про якість товару, який продається, призводить до постійного зниження цін аж до зникнення ринку.

Проблему асиметричної інформації, з точки зору менш поінформованих учасників ринку, на прикладі страхових компаній глибоко аналізував американський економіст Дж.-Ю. Стігліц. Він пояснив, яким чином вони прагнуть поліпшити своє становище, отримуючи додаткові дані, і розробив механізм так званої «зворотної ринкової адаптації», коли менш поінформовані учасники ринку отримують інформацію від більш поінформованих. В одній з класичних робіт Дж.-Ю. Стігліца (написаній у співавторстві з М. Ротшильдом) описується, як «працюють» інформаційні потоки на тих ринках страхових послуг, де компанії не мають інформації про рівень ризику для окремих клієнтів. Автори доводять, що страхова компанія (погано поінформована сторона) здатна ефективно стимулювати своїх клієнтів (добре поінформована сторона) для того, щоб вони «видали» інформацію щодо дійсного страхового ризику.

У звичайних ринкових моделях банки збільшують відсоткову ставку для того, щоб компенсувати ризик потенційного неповернення кредитів. У схемах з моделюванням асиметричної інформації банки починають квотувати пільгові кредити, щоб, використовуючи конкуренцію серед обмеженого кола претендентів, відібрати тих, які гарантовано повернуть кредит.

Важливим результатом аналізу фінансових ринків, який здійснили Дж.-Ю. Стігліц і С. Гросс, є парадокс Гроссмана – Стігліца: якщо ринок є ефективним з інформаційної точки зору, тобто вся необхідна інформація відображається в рівні цін, то жоден з учасників ринку не буде мати ефективних стимулів використовувати інформацію, що міститься в цінах. Асиметрична інформація може привести до зворотної селекції на ринку. Несприятливий відбір – це така ситуація на ринку товарів і послуг в умовах асиметрії інформації, коли відбувається витіснення високоякісних товарів і послуг низькоякісними товарами й послугами.

Тягар значної шкоди або втрати ефективності функціонування ринку від несприятливого відбору розподіляється на всіх учасників ринку, на різних рівнях (табл. 5).

## Вплив асиметричної інформації

Види ринків	Вплив асиметричної інформації
Ринок цінних паперів	Цінова система, що розглядається неокласиками як досконалий механізм передачі інформації про вартість цінних паперів, є дефективною. Відтак в учасників фондового ринку виникає бажання знаходити переоцінені та недооцінені активи, що часто сприяє наближенню ринкових цін до так званих «рівноважних». З іншого боку, існують торговці, які, розкрутивши курси певних активів, заробляють на штучному ажіотажі, максимально використовуючи інформаційну недосконалість цінової системи та віру частини торговців у гіпотезу ефективності ринку. У підсумку падіння цін на «перегріті» активи стає неминучим, хоча для цього може знадобитися немало часу. Момент краху залежатиме не стільки від реальної динаміки вартості активу, скільки від інформаційних «проривів», коли те, що відоме обраним, пошириться серед мас
Ринок праці та безробіття	Дію асиметричної інформації на ринку праці Дж.-Ю. Стігліц пов'язує з випадками, коли фірми переплачують працівникам, пропонуючи більшу зарплату, ніж того потребує ринок. Фірми готові переплатити, аби не знизити мотивацію персоналу, а отже, і його ефективність. Така політика призводить до безробіття, оскільки фонду зарплати не вистачає на всіх. Під час кризи ситуація з безробіттям погіршується внаслідок масових звільнень, на які йдуть фірми, аби втримати існуючі рівні зарплат
Ринки розвинених країн	Однією з ключових проблем розвинених країн Дж.-Ю. Стігліц вважає агентську, яка полягає в тому, що в сучасних корпораціях власники передають контроль над фірмою найманим директорам. Відтак, управлінські рішення стають ризикованими, довгострокові цілі розвитку заміщуються короткостроковими, що відображається в надмірних річних бонусах директорів. Мета поступового зростання вартості фірми заміщується гонитвою за швидкими прибутками. Подібна проблема виникає в пенсійних та інвестиційних фондах: рішення про розміщення ресурсів приймають керівники портфелів, а ризиків зазнають численні власники капіталу. Важливою є також роль асиметрії інформації в політичному процесі: між тими, хто керує, і тими, ким керують
Ринки країн, що розвиваються	Дж.-Ю. Стігліц вважає, що бідні країни мають більше проблем з асиметричною інформацією. Для прикладу Дж.-Ю. Стігліц аналізує систему відносин між землевласниками та орендарями в Кенії, де орендар має віддати половину врожаю власнику поля. Спочатку вчений критично оцінює таку практику, порівнюючи її з 50-відсотковим податком на дохід. Утім, згодом, дослідивши суть проблеми, зазначає, що вона має сенс в умовах низького рівня довіри між людьми. Інформаційна асиметрія полягає в тому, що власники не знають, наскільки добросовісно працюватимуть орендарі. Завищена частка доходу землевласника призначена покривати його ризик не отримати врожаю, якщо орендар не докладатиме зусиль для підвищення продуктивності. Занижена частка орендаря стимулює його ефективніше працювати на землі, щоб отримати хоч якийсь дохід

М. Спенс показав, що за певних умов добре обізнані учасники ринку можуть збільшувати свої ринкові обороти, «передавальні сигнали» іншим, менш поінформованим суб'єктам ринку. Концепція сигналів ринку вперше розглядається у зв'язку з освітою як свідченням продуктивності праці на ринку праці. Автор моделює таку ситуацію. Нехай імовірність зустріти

хорошого й поганого робочого є однаковою й дорівнює 50 %. Хороший робочий здатний виробити 20 одиниць граничного продукту, а поганий – 10. Припустимо, фірмі потрібно прийняти на роботу 100 чоловік. Це означає, що сукупний граничний продукт буде таким:  $50 \cdot 20 + 50 \cdot 10 = 1500$  одиниць. Якщо питома вага зарплати у виробленому продукті становить 20 %, то фонд зарплати становитиме 300 одиниць.

За умови, що можна попередньо визначити характеристики робочого, було б розумніше платити хорошому робітникові 4 одиниці, а поганому – 2. Але оскільки неможливо відрізнити хорошого робітника від поганого і відповідно спрогнозувати результати їх праці, роботодавець виплачує середню зарплату – 3 одиниці. Якщо обидві категорії працівників погоджуються на це, то зарплата перерозподіляється від хороших робочих до поганих. Очевидно, що хороший робочий буде прагнути придбати якусь ознаку (диплом, сертифікат, свідоцтво про кваліфікацію і т. ін.), що відрізнятиме його від гіршого працівника в процедурі оцінювання або поза нею. Цю ознаку М. Спенс назвав сигналом.

Головний висновок ученого полягає в тому, що роботодавець вибирає освіту як побічну ознаку майбутнього працівника. Коли роботодавець наймає робітників, збір достовірної інформації про їх потенційну продуктивність коштує дорого, а тому потребується деяке свідоцтво (параметр, сигнал, індикатор), що побічно свідчить про це. Один з таких індикаторів – інформація про те, чи закінчив робочий хоча б коледж. Знаючи про це, майбутні робочі завчасно витрачають свій час і гроші на отримання дипломів, щоб «сигналізувати» роботодавцю про свою високу продуктивність. Людина може нічому не навчитися в коледжі, але її інвестиції у власну освіту окупаються високооплачуваною роботою: «Самі знання тут ні при чому, головне – сигнал».

М. Спенс також зазначив можливість інших співвідношень. Зокрема, чоловіки отримують вищу зарплату, ніж жінки, білі працівники – вище, ніж чорношкірі (причому з такою ж продуктивністю праці). І стать, і колір шкіри також є побічним свідченням (сигналом) якостей майбутнього робітника.

Така позиція є раціональною тільки тією мірою, якою освіта виявляється через відмінності в продуктивності, тобто дає змогу зрозуміти, чи підвищує вона продуктивність. Якщо для окремої людини витрати на освіту можуть бути раціональними, то для суспільства в цілому вони мають сенс тільки тоді, коли освіта насправді підвищує продуктивність. В іншому випадку суспільство може заощадити кошти, відшукавши дешевший спосіб відбору кваліфікованих працівників.

Критики М. Спенса підкреслюють, що наявні свідоцтва освіти (дипломи) доводять, що теза про освіту тільки як про деякий «сигнал» є помилковою, тому що вища освіта дійсно підвищує продуктивність. Однак, оскільки природні задатки мало змінюються, важко визначити точні межі, у яких освіта може підвищити продуктивність. Важко також повірити, що наявність освіти

роботодавці не розглядають як сигнал, оскільки, як вважають опоненти М. Спенса, освіта сприяє підвищенню продуктивності і в ній виявляється.

Продовжуючи наукові дослідження, М. Спенс вивчає проблеми цінності інформації на ринку, аналізує різні аспекти інформації не тільки в межах ринку, але і в масштабах економічного розвитку сучасного світу. В епоху динамічних перетворень в Америці, Європі та інших розвинених регіонах світу слід, на його думку, не відгороджуватися від сусідів високими митами, а шукати шляхи ефективної інтеграції.

Але повністю покладатися на регулювальну дію ринкової економіки не можна. Відсутність достатньої інформації в учасників ринку часто призводить до помилкових рішень. Їх може коригувати держава, наприклад, на сучасних фінансових ринках. Останнім часом навіть виникла потреба в міжнародному законодавстві для них.

У найближчій перспективі у світовій економіці, на думку вченого, буде продовжуватися спад, обумовлений багатьма причинами. Однією з них є втрата ілюзій щодо того, що інтернет дасть змогу відмовитися від традиційних методів господарювання. Друга причина – падіння міжнародної кон'юнктури, поширення тероризму. І нарешті, провідні держави ігнорують проблеми країн, що розвиваються, а там поширюються екстремістські настрої, породжені усвідомленням своєї бідності, відірваності від процесів глобалізації. М. Спенс вважає, що ситуація нагнітається, а США, Європа та Японія повною мірою не усвідомлюють нагальної потреби у сприянні економічному розвитку країн третього світу, де поширюється бідність і виникають нові осередки тероризму. У відсталих країнах необхідно створювати ефективну інфраструктуру, щоб підвищити рівень освіченості населення та пристосувати економіку до потреб глобалізації. Багато держав продовжують недооцінювати людський капітал, який завжди був і є найважливішим фактором економічного розвитку.

### **Запитання:**

1. Позаринкові (зовнішні) ефекти, їх економічний зміст.
2. Громадські блага і громадський вибір. Економічна роль держави в ринковій економіці.
3. Протягом літа ціна на електроенергію в сільській місцевості знизилася й набула нового рівноважного рівня. Проілюструйте графічно дію ефекту зворотного зв'язку на ринках електроенергії, електроплиток, газових балонів.
4. Порівняйте трансакційні витрати, що виникають при укладанні контракту між суб'єктами конкурентного ринку та олігополістами при інших однакових обставинах.



## ПРИКЛАДИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ З КУРСУ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ»

1. Неокласична економічна теорія базується на дослідженні:
  - а) сумарних економічних величин;
  - б) середніх економічних величин;
  - в) граничних економічних величин;
  - г) правильної відповіді немає.
2. Пріоритетним методом економічного аналізу неокласичної економічної теорії вважається:
  - а) емпіричний;
  - б) каузальний;
  - в) функціональний;
  - г) правильної відповіді немає.
3. Неолібералізм пропагує:
  - а) вільне ціноутворення;
  - б) активну державну інвестиційну політику;
  - в) централізоване державне управління;
  - г) переважаючого приватного інтересу й приватної власності.
4. Установіть відповідність:
  - 1) недосконала конкуренція  $\Rightarrow$  г) Дж. Робінсон;
  - 2) концепція ідеальних типів господарської системи  $\Rightarrow$  в) В. Ойкен;
  - 3) монетаризм  $\Rightarrow$  д) М. Фрідмен;
  - 4) теорія монополістичної конкуренції  $\Rightarrow$  б) Е. Чемберлін;
  - 5) теорія ефективної конкуренції  $\Rightarrow$  а) Й. Шумпетер, Ф. Хайек.
5. Концепцію ідеальних типів господарства розробив:
  - а) М. Фрідмен;
  - б) В. Ойкен;
  - в) Ф. Хайек;
  - г) Л. Ерхард.
6. Крива Лаффера відображає залежність:
  - а) між рівнем інфляції і рівнем безробіття;
  - б) між рівнем банківського відсотка і розміром заощаджень;
  - в) між рівнем податкових ставок і величиною надходжень до державного бюджету;
  - г) між рівнем цін і кількістю грошей в обігу.
7. Назвіть представників неоліберального напрямку:
  - а) Й. Шумпетер і Ф. Хайек;
  - б) В. Ойкен, А. Мюллер-Армак;
  - в) Дж. Кейнс і Дж.-С. Міль.
8. Тип господарства, який, за Ойкеном, не належить до ідеального:

- а) ринкове господарство;
  - б) командно-адміністративна економіка;
  - в) змішане господарство.
9. Виберіть суспільства, які згідно з концепцією фрайбурзької школи прагнуть до вільного ринкового господарства:
- а) капіталізм досконалої конкуренції;
  - б) планова економіка;
  - в) ринкова економіка;
  - г) капіталізм недосконалої конкуренції.
10. Чи допускає неолібералізм втручання держави в економічне життя:
- а) допускає;
  - б) не допускає;
  - в) в окремих випадках і сферах?
11. Визначте відповідність між ученими і школами (теоріями), які вони представляють:
- а) фрайбурзька школа – 1) В. Ойкен, Л. Ерхард;
  - б) чиказька школа – 2) М. Фрідмен, Л. Мізес;
  - в) лондонська школа – 3) Ф. Хайєк, Л. Роббінс;
  - г) паризька школа – 4) М. Алле;
  - д) теорія економіки пропозиції – 5) А. Лаффер, М. Фельдстайн;
  - е) теорія раціональних очікувань – 6) Т. Сарджент, Р. Лукас.
12. Визначте передумови виникнення неоконсервативних напрямів у неокласичній теорії:
- а) криза ідей кейнсіанства;
  - б) поява макроекономічного рівня;
  - в) поява мікроекономіки;
  - г) економічні кризи 70-х – початку 80-х років.
13. Визначте основні положення німецької школи неолібералізму:
- а) переважання суб'єктивної мотивації, суб'єктивна оцінка економічної поведінки людей, абстрагування від вивчення соціально-економічної суті капіталізму;
  - б) максимальна ефективність конкуренції;
  - в) вільне ринкове господарство доповнюється соціально спрямованим втручанням сильної держави.
14. У сучасних умовах під назвою «неоліберали» виступають школи:
- а) чиказька (М. Фрідмен);
  - б) лондонська (Ф. Хайєк);
  - в) фрайбурзька (В. Ойкен, Л. Ерхард);
  - г) шведська (Г. Мюрдаль);
  - д) усі відповіді є правильними;
  - е) правильними є а, б і в;
  - ж) правильними є б і г;
  - з) усі відповіді є неправильними.
15. Представником чиказької школи неолібералізму є:

- а) М. Фрідмен;
  - б) Ф. Хайєк;
  - в) В. Ойкен;
  - г) Л. Ерхард;
  - д) правильними є в і г;
  - е) усі відповіді є неправильними.
16. Представником лондонської школи неолібералізму є:
- а) М. Фрідмен;
  - б) Ф. Хайєк;
  - в) В. Ойкен;
  - г) Л. Ерхард;
  - д) правильними є в і г;
  - е) усі відповіді є неправильними.
17. Представником фрайбурзької школи неолібералізму є:
- а) М. Фрідмен;
  - б) Ф. Хайєк;
  - в) В. Ойкен;
  - г) Л. Ерхард;
  - д) правильними є в і г;
  - е) усі відповіді є неправильними.
18. Ф. Хайєк – автор теорії:
- а) спонтанного порядку;
  - б) економічного порядку;
  - в) усі відповіді є правильними;
  - г) усі відповіді є неправильними.
19. В. Ойкен – автор теорії:
- а) спонтанного порядку;
  - б) економічного порядку;
  - в) усі відповіді є правильними;
  - г) усі відповіді є неправильними.
20. Особливості економічних поглядів представників неоліберального напрямку:
- а) визнання вирішальної ролі приватної власності;
  - б) наявність принципу свободи підприємницької діяльності;
  - в) забезпечення умов для всіякого розвитку конкуренції як визначального елемента ринкового механізму;
  - г) усі відповіді є правильними;
  - д) правильними є а і в;
  - е) правильними є а і б;
  - ж) усі відповіді є неправильними.
21. Крива Філіпса відображає такий функціональний взаємозв'язок:
- а) рівень інфляції і рівень безробіття є обернено пропорційними;
  - б) рівень банківського відсотка і розмір заощаджень є прямо пропорційними;

в) рівень податкових ставок і величина надходжень до державного бюджету є обернено пропорційними;

г) рівень цін і кількість грошей в обігу є прямо пропорційними.

22. Ортолібералізм – це:

а) західногерманська доктрина неоліберального економічного вчення;

б) французька доктрина неоліберального економічного вчення;

в) збірне поняття, яке містить природний порядок вільного ринкового господарства;

г) правильними є відповіді а, в;

д) правильними є відповіді б, в.

23. Теорія раціональних очікувань близька до:

а) монетаристської концепції;

б) кейнсіанської концепції;

в) ортодоксальної концепції;

г) усі відповіді є неправильними.

24. Автором теорії раціональних очікувань є:

а) А. Лаффер;

б) М. Фелдстайн;

в) Р. Ріган;

г) Р. Лукас;

д) усі відповіді є неправильними.

25. Автором теорії недосконалої інформації є:

а) Р. Лукас;

б) Дж. Кейнс;

в) Й. Шумпетер;

г) А. Лаффер;

д) усі відповіді є правильними;

е) усі відповіді є неправильними.

26. Вивчення рівноважної ціни й рівноважного обсягу виробництва на окремих ринках називають аналізом:

а) загальної рівноваги;

б) часткової рівноваги;

в) «витрати – випуск»;

г) ринкових структур.

27. Аналіз часткової рівноваги відрізняється від аналізу загальної рівноваги тим, що він:

а) проводиться тільки в межах короткострокового періоду;

б) виходить із того, що зміни цін на одному ринку не приводять до істотних змін на інших ринках;

в) бере до уваги взаємозв'язок цін на всі товари;

г) застосовується для дослідження ефективності.

28. Аналіз загальної рівноваги:

а) визначає одночасно ціни на всіх ринках;

- б) припускає можливість зворотного зв'язку;  
 в) може одночасно розглядати ринки товарів і ресурсів;  
 г) усі відповіді є правильними.
29. Зміна на ринку певного ресурсу приводить до нової рівноваги на ринку:  
 а) тільки цього ресурсу;  
 б) тільки цього ресурсу й продукту, у виробництві якого використовується ресурс;  
 в) тільки цього ресурсу й взаємозамінних ресурсів;  
 г) різних продуктів і ресурсів, у тому числі й прямо не пов'язаних з виробництвом і споживанням цього ресурсу.
30. Умові парето-оптимальності відповідає:  
 а) досконала конкуренція;  
 б) монополія;  
 в) монополістична конкуренція;  
 г) олігополія.
31. Досягнута економічна ефективність – це:  
 а) максимум добробуту споживачів;  
 б) справедливий розподіл матеріальних благ;  
 в) безперервність економічного зростання;  
 г) усе перелічене є неправильним.
32. Якщо два індивідууми обмінюються благами, то виграє кожний, якщо:  
 а) збільшується загальний обсяг благ;  
 б) збільшується загальна корисність благ;  
 в) збільшується загальний обсяг споживання;  
 г) усе перелічене є неправильним.
33. Якщо  $MRS$  двох благ є неоднаковими для двох споживачів, то:  
 а) один споживач може поліпшити своє положення, не погіршивши положення іншого;  
 б) обоє можуть поліпшити своє положення;  
 в) ніхто не може поліпшити свого положення, не погіршивши положення іншого;  
 г) усе перелічене є неправильним.
34. Відповідно до критерію оптимальності Парето в економіці відбувається поліпшення, якщо внаслідок господарського заходу:  
 а) доходи багатих верств населення зменшуються на меншу величину, ніж збільшуються доходи бідних;  
 б) відбувається підвищення добробуту хоча б одного суб'єкта без погіршення добробуту всіх інших;  
 в) відбувається перехід від трудомісткого виробництва до капіталомісткого;  
 г) знижується рівень безробіття.
35. Оптимальне розміщення ресурсів потребує дотримання кількох умов. Назвіть зайву умову:  
 а)  $MRS_{XY}^A = MRS_{XY}^B$ ;

б)  $MRT_{XY} = MRS^A_{XY} = MRS^B_{XY}$ ;

в)  $MRTS^X_{LC} = MRTS^Y_{LC}$ ;

г)  $MRS_{XY} = P_X/P_Y$ .

36. Суто суспільним благом є:

- а) телебачення;
- б) національна оборона;
- в) освіта;
- г) охорона здоров'я.

37. Теорема Коуза припиняє працювати у випадку:

- а) недосконалої інформації, наявної в обох сторін;
- б) достовірної інформації, наявної в обох сторін;
- в) якщо відомо лише структуру переваги протилежної сторони;
- г) якщо вона розглядається в межах теорії ігор.

38. Зовнішні ефекти, що виявляються при виробництві суто суспільних благ:

- а) позитивні;
- б) і позитивні, і негативні;
- в) негативні;
- г) ніякі.

39. Ефективним є такий обсяг виробництва суто суспільного блага, при якому:

- а) ніхто не обмежений у його споживанні;
- б) суспільні граничні витрати виробництва блага дорівнюють суспільним граничним вигодам його споживання;
- в) приватні граничні витрати виробництва блага дорівнюють суспільним граничним вигодам його споживання;
- г) благо виробляється з найменшими витратами.

40. До провалів ринку можна віднести:

- а) наявність монополій;
- б) суспільні блага;
- в) зовнішні ефекти.

## ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ»

1. Чи правильно, що поява неокласичної науки зумовлена науковими відкриттями у різних галузях знання?
2. Опишіть, що означає порушення принципу когерентності у постнеокласичній науці та які наслідки це може мати для розвитку систем в економіці, здатних до самоорганізації.
3. Як розуміє «підприємство» А. Маршалл?
4. У чому полягає розбіжність поглядів А. Маршалла і Дж. Б. Кларка щодо граничної продуктивності праці?
5. Які види конкуренції виділяє А. Маршалл?
6. Які періоди в діяльності фірми аналізує автор «Принципів економікс»?
7. У чому полягає економічний сенс метафори А. Маршалла про ножиці?
8. Чому А. Маршалл вважається традиціоналістом?
9. У чому полягає важливість поняття трансфертів, яке ввів у теорію А. Пігу?
10. Як співвідносяться поняття «цінність» і «ціна» у А. Маршалла?
11. Чому інституціоналісти звернулися до спадщини передкласичної економічної теорії (Ж.-Ж. Руссо, Д. Кан, Д. Локк)?
12. Що спільного в методах Маршалла і Веблена?
13. Чи можна звести поняття «інститут» до поняття «конвенція»? Чому?
14. Як характеризує Т. Веблен економічну поведінку в контексті мотивів і джерел?
15. Як впливає інституція на ділову активність (бізнес) за Мітчеллом?
16. Опортуністична поведінка економічних суб'єктів розглядається в різних новітніх теоріях. На чому роблять акцент їх представники?
17. У яких теоріях аналізується вплив навколишнього середовища (в економічному сенсі) на діяльність і вибір рішення економічних суб'єктів?
18. Наскільки теорія асиметричної інформації є адекватною теорії інформаційного суспільства?
19. У чому полягає відмінність між модерністським методом і постмодерном?

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

Блауг, М. Методология экономической науки / М. Блауг. – М. : Вопросы экономики, 2004. – 432 с.

Ван дер Вее, Г. История мировой экономики. 1945 – 1990 / Г. Ван дер Вее. – М. : Наука, 1994. – 413 с.

В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями / под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. – М. : КНОРУС, 2013. – 355 с.

Гальчинський, А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи : методолог. аспекти / А. С. Гальчинський. – Київ : Либідь, 2006. – 312 с.

Довбенко, М. Криза економіки – не криза науки : монографія / М. Довбенко. – Київ : ВЦ «Академія», 2009. – 304 с.

Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навч. посіб. / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, В. В. Мартиненко та ін. – Київ : Центр учбової літ., 2015. – 226 с.

Карамова, О. В. Философия, методология и история экономической науки / О. В. Карамова. – М. : КомпаниСпутник+, 2011. – 208 с.

Макро- і мікроекономічні складові розвитку : монографія / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Д'яконова, М. А. Єпіфанова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 505 с.

Новиков, А. М. Методология научного исследования / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : Либроком, 2009. – 280 с.

Основы экономической теории: политэкономический аспект : учебник / под ред. Г. Н. Климко. – Киев : Знання-Прес, 2001. – 646 с.

Шапкин, А. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М. : Дашков и К, 2006. – 880 с.



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ».....	5
Модуль 1. РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	7
Модуль 2. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ РИНКУ.....	32
ПРИКЛАДИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ З КУРСУ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ».....	48
ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ».....	54
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.....	55

Навчальне видання

**Давидова Ірина Олегівна**

## **СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ**

Редактор Т. О. Іващенко

Зв. план, 2020

Підписано до видання 16.10.20

Ум. друк. арк. 3,2. Обл.-вид. арк. 3,56. Електронний ресурс

---

Видавець і виготовлювач  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
<http://www.khai.edu>  
Видавничий центр «ХАІ»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
[izdat@khai.edu](mailto:izdat@khai.edu)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.01.2001