

УДК 330.341

**РИНОК НОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ:
ТРАНСФОРМАЦІЯ КРИВИХ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

В. В. Білоцерківець, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України, krumming@gmail.com

У статті розглядається проблема трансформації кривих попиту та пропозиції на продукцію ново-економічних галузей. Показано особливості модифікації кривих попиту на мережеві блага та ново-економічні гетерогенні блага. Розкрито детермінанти зміни конфігурації кривих пропозиції ново-економічної продукції у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Ключові слова: попит, пропозиція, мережеві блага, нова економіка, надрента споживача, додаткова рента виробника, технології.

Постановка проблеми. Останніми десятиліттями відбулись тектонічні зміни в економічному житті як у світовому вимірі, так й в Україні. Кардинальні зсуви охопили й структуру споживчого попиту, й виробничу площину. Інформаційна революція, карколомний науково-технічний прогрес детермінували прискорення процесів демасафікації виробництва та гетерогенізації благ, стали визначниками безперервного оновлення та розширення споживчих наборів, появи та посилення ролі мережевих благ. Тож не дивно, що якісно відмінні координати діяльності сучасних ринкових агентів постулюють актуалізацію проблеми відповідної трансформації кривих попиту та пропозиції для нових, насамперед, гетерогенних та мережевих благ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість і значущість зазначеної проблематики отримує віддзеркалення у появі протягом останніх років цілої низки, присвячених її розв'язанню, праць провід-

них іноземних та вітчизняних вчених (Г. Веріана [1], Г. Гільдера [7], А. Гриценка [2], Н. Гьорке [6], Ф. Лінде [8], Є. Песоцької [2], І. Стрелець [4], К. Шапіро [10] тощо). Дані дослідження, зокрема, виявили існування істотних відмінностей між ринками традиційних та ново-економічних благ, розкрили особливості метаморфоз поведінки споживачів та виробників за нових умов, дозволили визначити передумови реконфігурації кривих попиту та пропозиції на свої антиподи.

Але потужний науковий дискурс за цим напрямом не вщухає й надалі. Відсутність загальноприйнятого, обґрунтованого на фундаментальному рівні визначення самого феномену нової економіки, плюралістичне ототожнення її з інформаційною, цифровою, знанневою або мережевою економіками, технотрономікою, суспільствами постмодерну, модерну, сервісу або комунікацій, «третьою хвилею» і т.д., обумовлюють певну хиткість існуючих теоретичних

конструкцій, залишаючи простір для подальшого гносеологічного пошуку.

Формулювання мети статті. Мета даної статті полягає у визначенні причин трансформації кривих попиту та пропозиції на ринках ново-економічної продукції, особливостей їх реконфігурації та обмежень подібних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявна поліфонія у сучасній науці щодо інтерпретації нової економіки не тільки не виключає, але й надає підстави для інтегративного трактування її як поєднуючої риси, властиві їй окремим локальним зрізам. У цьому ракурсі інформаційні (знаннєві чи цифрові) технології дозволяють полегшити процес гетерогенізації нового блага, комунікативна складова – швидше і чіткіше визначити пріоритети потенційного покупця щодо споживчих якостей інваріанту, техно-тронні елементи сприяють утіленню цих уподобань споживача в реальних товарах без зростання витрат виробника, а відносини постмодерну і «третьої хвилі» стають закономірним наслідком домінанти неоекономічного в розвитку. Тож, неоекономічне буття, як відповідь на споживчі прагнення людства, існувало впродовж майже всієї історії людської цивілізації. Тільки наочне зростання питомої ваги нового змусило дослідників шукати пояснення його сутності. Не слід вважати такий підхід якісно конфронтаційним щодо існуючих – так само не існує ідеально чистих критеріїв визначення моментів переходу від натурального виробництва до товарного, від простого товарного – до капіталістичного тощо, вони існують лише як наближення. Отже, сьогодення є лише перехідним етапом, періодом утвердження панування гетерогенів і другорядності гомогенів в умовах повсякчасного й повсюдного наступу афлюентизму.

З іншого боку, відображення розвитку нової економіки через призму консумаційного сприйняття дозволяє визначити лише явні, її поверхові прояви, залишаючи прихованими глибинні її засади. Зрозуміло, що споживачі бажають все більш повного та глибшого задоволення своїх потреб, ідеальної реалізації власних мрій. Проте це неможливо без відповідного розвитку продуктив-

них сил суспільства. І в дійсності нова економіка бурхливо розвивається саме у сфері виробництва, а споживачі здебільшого отримують лише результати такого динамічного зростання нового та його поширення. При цьому неоекономічні вигоди виробників з'являються за кількома напрямками.

По-перше, виробники як ресурсокористувачі отримують можливість застосовувати дедалі новіші ресурси з наданням останнім принципово важливих, унікальних властивостей, що дозволяє підприємствам як виготовляти нові інваріанти гетерогенів за незмінних витрат, так і скорочувати свої витрати, виготовляючи стандартні гетерогени і збільшуючи при цьому свою ренту.

З іншого боку, перехід продуцентів до виготовлення необлаг в умовах розвитку нової економіки не може відбуватись ізольовано від впровадження нових технологічних розробок, що вдосконалюють виробництво, та підвищення ефективності організації праці. Фронтальний наступ сучасної нової економіки в сфері виробництва має підкріплюватись досягненнями науково-технічного прогресу в технологічних областях, що не мають безпосереднього відношення до виробництва необлаг як таких, але забезпечують скорочення величини середніх змінних витрат на виготовлення даної продукції. Стосовно динаміки постійних витрат слід припустити, що їх зростання в умовах безупинного здешевлення обладнання (в першу чергу, в розрізі ціна/продуктивність), якщо й відбудеться, то буде незначним. Отже застосування нових технологій буде мати наслідком ситуацію фіксованих чи слабко зростаючих постійних витрат. Технологічна модернізація, в найбільш загальному вигляді, може виступати в ролі працеаощаджуючої, капіталозаощаджуючої або їх комбінації. Так, технологічні інновації, що заощаджують працю, забезпечать вивільнення робочої сили з процесів, що передбачають постійне виконання втомлююче-рутинних операцій, сприяючи, натомість, концентрації зусиль робітників не на діяльності, заснованої на опануванні умовними рефлексами, а на діяльності, реалізація якої вимагає застосування їх творчих здібностей. Сукупний робітник поступово втрачає риси часткового

робітника [3, с.354–363].

Зростаюча продуктивність праці «отримує прояв в зменшенні маси праці відносно до маси засобів виробництва, що приводяться цією працею до дії, або в зменшенні величини суб'єктивного фактора процесу праці в порівнянні з його об'єктивними факторами» [3, с. 636]. Абсолютне зменшення витрат живої праці на виготовлення одиниці продукції, що відбувається в результаті цього, обумовлює послаблення впливу негативних факторів на процес розширення виробництва. В добу розвитку сучасної нової економіки виробники економічно розвинутих країн, де зосереджується виробництво значної частини нових товарів, доки вони перебувають у статусі належних до необлаг, відчують потужний негативний тиск з боку ринку праці. Скорочення ж попиту на живу працю забезпечує посилення їх незалежності від від'ємної демографічної динаміки. Достатність наявного штату робітників для реалізації проектів розширення виробництва, відкриває перед продуцентами блискучі перспективи щодо подальшого зростання обсягів випуску. Більш того, впровадження працеаощаджуючих технологій в умовах скорочення кількості зайнятих на виробництві людей створює передумови для подальшої мінімізації ланок в управлінських ланцюжках, сприяючи підвищенню оперативності реагування на внутрішні та зовнішні виклики. Послаблення негативного впливу бюрократизації та управлінської неефективності зумовлює більш пролонговану дію позитивного ефекту від масштабу виробництва.

Отже криві середніх загальних (АТС) та середніх змінних витрат (АВС) за умов модернізації виробництва шляхом виготовлення необлаг на базі нових працеаощаджуючих технологій досягають свого мінімуму не тільки нижче, але й праворуч, аніж за консервативного сценарію розвитку подій. Дійсно, подібна модернізація забезпечує:

$$\begin{cases} AVC_{нзм} < AVC_{конс} \\ TFC_{нзм} \geq TFC_{конс} \\ TFC_{нзм} - TFC_{конс} \rightarrow 0 \end{cases}, \quad (1)$$

де $AVC_{нзм}$ – величина середніх змінних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій; $AVC_{конс}$ – величина середніх змінних витрат за умови відсутності впровадження нових технологій; $TFC_{нзм}$ – величина постійних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій; $TFC_{конс}$ – величина постійних витрат за умови відсутності впровадження нових технологій.

Але при підвищенні продуктивності праці «не тільки зростає обсяг спожитих нею засобів виробництва, але й знижується вартість їх порівняно з обсягом» [3, с.638]. Подібне твердження є вірним стосовно бухгалтерських витрат, проте за фактично константного характеру внутрішніх витрат (відповідно до їх змістовного наповнення [5, с.182–184]) маємо тотожність (1) і для випадку економічних, і для випадку бухгалтерських витрат:

$$\begin{cases} AVC_{нзм} < AVC_{конс} \\ TFC_{нзм} - IC \geq TFC_{конс} - IC \\ (TFC_{нзм} - IC) - (TFC_{конс} - IC) \rightarrow 0 \end{cases} = \begin{cases} AVC_{нзм} < AVC_{конс} \\ TFC_{нзм} \geq TFC_{конс} \\ TFC_{нзм} - TFC_{конс} \rightarrow 0 \end{cases},$$

де IC – внутрішні витрати.

Тож перетворення формули (1) дозволяє отримати:

$$\begin{cases} \min(AVC_{нзм}) < \min(AVC_{конс}) \\ \min(AFC_{нзм}) < \min(AFC_{конс}) \end{cases}, \quad (2)$$

де $AFC_{нзм}$ – величина середніх постійних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій; $AFC_{конс}$ – величина середніх постійних витрат за умови відсутності впровадження нових технологій.

Висновком з формул (1) та (2) є:

$$\begin{cases} ATC_{нзм} - ATC_{конс} \leq AVC_{нзм} - AVC_{конс} \\ \min(ATC_{нзм}) < \min(ATC_{конс}) \end{cases}$$

де $ATC_{нзм}$ – величина середніх загальних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій; $ATC_{конс}$ – вели-

чина середніх загальних витрат за умови відсутності впровадження нових технологій.

Зсуви кривих ATC та AVC, що відбудуться відповідно до цього, відображені на рис. 1.

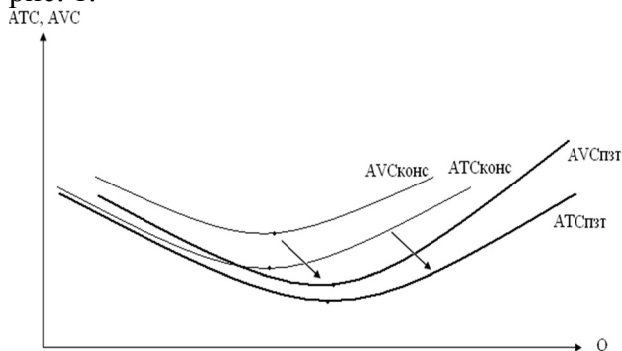


Рис. 1. Зсув кривих ATC, AVC за умови впровадження працеаощаджуючих технологій виробництва необлаг

Оскільки існує прямий зв'язок між показниками середніх та граничних витрат:

$$MC = \frac{dTVC}{dQ} = AVC + \frac{dAVC}{dQ} Q,$$

то зазначений зсув кривої середніх змінних витрат забезпечить аналогічне зрушення кривої граничних витрат (рис. 2).

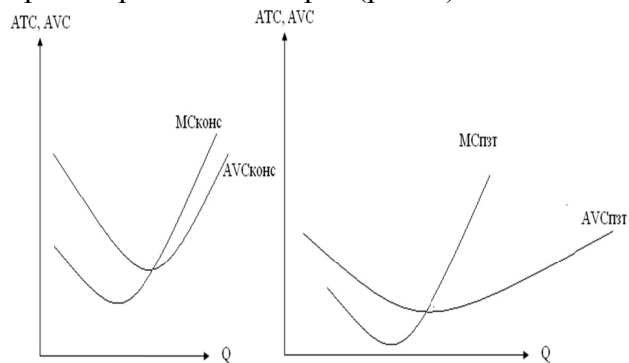


Рис. 2. Зсув кривої граничних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій виробництва необлаг

Дійсно, наслідком (1) буде:

$$MC_{спвт} < MC_{конс},$$

де $MC_{спвт}$ – величина граничних витрат за умови впровадження працеаощаджуючих технологій; $MC_{конс}$ – величина граничних витрат за умови відсутності впровадження нових технологій.

Оскільки крива пропозиції фірми представляє собою частину кривої MC, що

розташована вище та праворуч від точки перетину MC та AVC, то можна дійти висновку, що подібні технологічні новації забезпечують як зростання пропозиції, так і зменшення рівня цін, за якими може пропонуватись продукція (рис. 3).

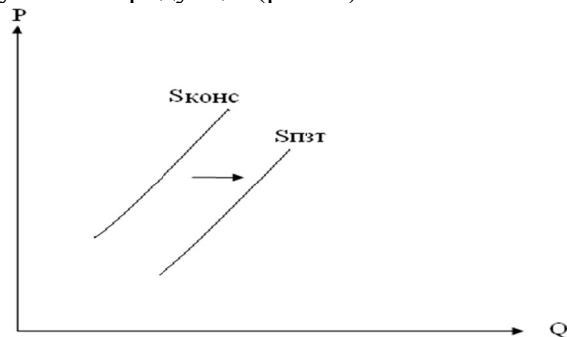


Рис. 3. Зсув кривої пропозиції за застосування нової працеаощаджуючої технології виробництва необлаг

Слід зазначити, що аналогічні за змістом зміни відбудуться й у випадку впровадження продуцентами технологій виробництва необлага, що будуть мати капіталоощаджуючий або комбінований характер. Залежно від конкретного ринку та специфіки реалізації подібних технологій зсуви відповідних кривих будуть варіюватись у певному діапазоні, але напрямки таких зрушень залишаться незмінними.

Конкуруючі виробники необлаг априорі не можуть виготовляти стандартизовані товари, оскільки подібна стандартизація стає передумовою втрати благом статусу елементу нової економіки. Сучасний ринок необлаг є ринком, на якому представлена широка гама необлаг-гетерогенів, що пропонуються численними конкуруючими продуцентами. В умовах глобалізації економіки, майже світового домінування її джерела та результату – ліберальної ринкової ідеології – ринок необлаг стає ринком, де безальтернативно домінує монополістична конкуренція. Як наслідок, крива попиту на ново-економічну продукцію не набуває абсолютно еластичного характеру, створюючи передумови привласнення як надренти споживачем необлаг, так і додаткової ренти їх виробником. Дійсно, виробництво нетотожних за властивостями гетерогенів надає можливість підприємству-інноватору отримати додатко-

вий виграш у вигляді ренти виробника, що зростає (рис. 4).

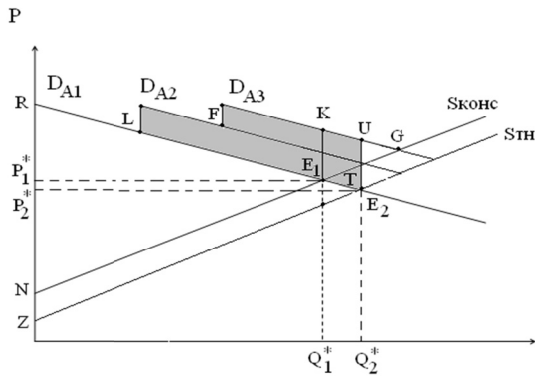


Рис. 4. Динаміка ново-економічної надренти споживача та ренти виробника

Зниження ціни з P_1^* до P_2^* та відповідне зростання обсягу попиту на товари-гетерогени з Q_1^* до Q_2^* буде мати наслідком збільшення ренти виробника з площі $S E_1 P_1^* N$ до площі $S E_2 P_2^* Z$. Отже додатковий виграш виробника складе: $S E_2 P_2^* Z - S E_1 P_1^* N$. Оскільки величини цих рент визначаються, як: $S E_1 P_1^* N = \frac{P_1^* * Q_1^*}{2}$ та $S E_2 P_2^* Z = \frac{P_2^* * Q_2^*}{2}$, а самі трикутники $E_1 P_1^* N$ та $E_2 P_2^* Z$ є гомотетичною парою з коефіцієнтом подібності $\frac{Q_2^*}{Q_1^*}$, то зростання ренти виробника необлаг буде становити:

$$\Delta R_{\text{виробника}} = \frac{P_1^* * Q_1^*}{2} * \left[\left(\frac{Q_2^*}{Q_1^*} \right)^2 - 1 \right].$$

Внаслідок технологічної модернізації відбудеться додаткове зростання ренти споживача на площу $S P_1^* P_2^* T E_1$ та збільшення його ново-економічної надренти на величину $S E_1 K U T$, оскільки він отримає можливість придбавати більший обсяг продукції за меншою ціною. Тож виграші виробника й покупця в цьому разі є безперечними. Проте, з іншого боку, це ініціює проблему визначення відповіді на запитання: який зсув

кривої пропозиції матиме економічний, а який неоекономічний характер?

Вважаємо, що неоекономічний зсув може бути наслідком змін у технологічній складовій, але при цьому такий процес вимагає додаткового аналізу, оскільки технологічна динаміка є повсякденним явищем і не обов'язково свідчить про цілковиту ново-економічність. Саме тому більш доцільним для характеристики виграшу, що отримує продуцент в результаті впровадження у виробництво благ, які належать до субмножини нової економіки, сполученого з відповідною технологічною модернізацією, є застосування більш нейтрального терміну «додаткова рента виробника», аніж однозначно неоекономічного за смисловим забарвленням – «надрента виробника».

Зростання ренти виробника знайде відображення також у збільшенні ймовірності отримання ним позитивного економічного прибутку. Так, якщо в умовах панування монополістичної конкуренції його економічний прибуток наближався до нуля, то зсуви кривих граничних та середніх загальних витрат, що відбулись в результаті неоекономічної модернізації, забезпечать зростання як виторгу, так й прибутку (рис. 5).

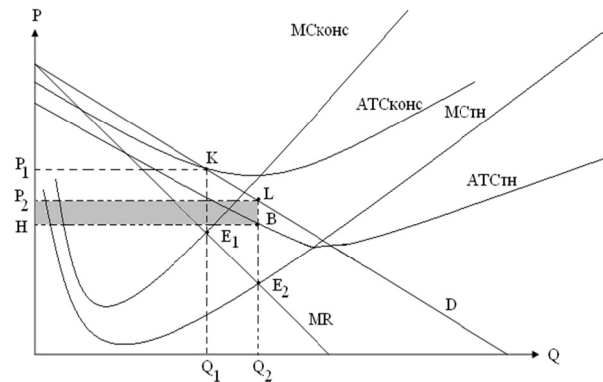


Рис. 5. Динаміка економічного прибутку виробника необлаг в результаті технологічної модернізації

Дійсно, оскільки крива попиту на даному відтинку є еластичною, тобто $|E_{DP}| > 1$ за $E_{DP} < 0$, а зміна обсягу виторгу при зростанні обсягу попиту з Q_1 до Q_2 визначається як $\Delta TR = \Delta P * Q + \Delta Q * P$, то шляхом перетворень отримуємо:

$$\begin{cases} \Delta Q = \frac{E_{DP} * \Delta P * Q}{P} \\ \Delta Q = \frac{\Delta TR - \Delta P * Q}{P} \end{cases}$$

Звідси ΔTR буде становити додатну величину: $\Delta TR = \Delta P * Q * (E_{DP} + 1) > 0$.

Якщо за оптимального обсягу виробництва Q_1 виробник одержував нульовий економічний прибуток, то технологічна модернізація, що супроводжує впровадження у виробництво необлага, забезпечить перехід до нової точки виконання умови $MC=MR - E_2$, за якої оптимальним стає обсяг виробництва Q_2 . У цій ситуації ціна P_2 перевищує середні загальні витрати ATC_{TH} на LB , а отже виробник буде отримувати економічний прибуток у обсязі P_2LBH .

Слід зазначити, що колізія виключно класично-економічного характеру додаткових вииграшів виробників необлаг на тлі суто неоекономічних вииграшів споживачів таких благ є цілком ілюзорною. Небажання або неспроможність продуцента розпочати виробництво благ, що приналежать до множини нової економіки, нездатність розробити та впровадити відповідні технології стають запорукою втрати в найближчій перспективі таким виробником конкурентоспроможності, його руху в кільватері економічного прогресу. Не підкорившись тотальному імперативу доби розвитку сучасної нової економіки: «оновлюй, або загинеш», він не тільки не отримує додаткових рентних вииграшів, але й не збереже колишніх покупців. Так, на рис. 5. лише відтинок RL кривої попиту виробник-консерватор зможе трактувати як попит на вже застарілу продукції. Отже, тільки забезпечуючи отримання споживачем ново-економічної надренти, створюючи та впроваджуючи у виробництво нові товари в ув'язці з відповідними технологічними модернізаціями, продуцент може вижити та отримати власну додаткову ренту.

З іншого боку, поширенні останнім часом спроби перегляду стандартної конфігурації кривих попиту та пропозиції в умовах нової економіки [8, с.113–128] залишаються на рівні наукового дискурсу. Так, частина дослідників стверджує, що в нових умовах

«криві попиту та пропозиції начебто міняються місцями: крива пропозиції має від'ємний нахил, оскільки граничні витрати прагнуть до нуля на значних інтервалах, а крива попиту має позитивний нахил, оскільки гранична корисність зростає відповідно до зростання кількості учасників споживання блага... Таким чином, якщо благо збільшує свою корисність відповідно до зростання його кількості і при цьому ціна блага падає відповідно до зростання його цінності для споживачів, то ми приходимо до наступного висновку: найбільшу цінність в умовах нової економіки має таке благо, яке надається безкоштовно» [4, с.143]. Втім такі висновки є дещо поспішними.

1. Теза щодо позитивного нахилу кривої попиту на інформаційні блага залишається на рівні гіпотези, непідтвердженої фактичними даними, в той час як емпіричні дослідження німецьких науковців свідчать на користь майже стандартної конфігурації даної кривої [6, с.35–36]. Відмінність полягає лише у випуклості, а не угнутості кривої попиту до початку координат. Особливості кривої попиту на суто мережеві блага пояснюється дією мережевого ефекту, відповідно до якого потенційна цінність ($Wert$) таких благ залежно від специфіки мережі має визначатись за:

а) законом Д. Сарнова [8, с.113–114] для мереж, в яких корисність блага для споживача залежить від кількості наявних одиначних точок доступу (наприклад, факси):

$$W_N = a * N,$$

де W_N – потенційна цінність блага для N -го споживача; a – певний коефіцієнт ($a > 0$), що відображає корисність блага для споживача; N – кількість учасників мережі;

б) законом Б. Меткалфа [10, с.184–253] для мереж, в яких учасник має можливість зв'язатись з будь-яким іншим учасником, тобто має $N - 1$ потенційних контактів (наприклад, електронна пошта):

$$W_N = a * N(N - 1) = a * (N^2 - N),$$

в) законом Д. Ріда для мереж, де існує можливість утворювати субмережі (групи за зацікавленнями, клуби, громади), а «кількість нетривіальних підмножин, які можуть

бути сформовані з множини N членів становить $2^N - N - 1$ » [9] (наприклад, соціальні мережі):

$$W_N = a * (2^N - N - 1).$$

Проте це не постулює монотонно висхідний характер кривої попиту на мережеві блага.

По-перше, крива попиту відображає залежність обсягу попиту від рівня ціни за заданих нецінових детермінантів попиту. В даному ж випадку побудована крива попиту має враховувати мінливі нецінові детермінанти, представляючи фактично об'єднання цілої родини індивідуальних кривих попиту граничних споживачів, розташування кожної з яких визначається розташуванням попередньої, що не досить коректно.

По-друге, доки кількість учасників мережі є незначною, кожний з споживачів мережевого блага оцінюватиме корисність від нього як незначну. Коли ж кількість учасників сягне певної межі і значна частина потенційних споживачів даного блага вже приєднуються до мережі, то готовність наступного граничного споживача платити за право споживати це благо виявиться низькою [1, с.649; 8, с.117–119]. Тож крива попиту на мережеве благо отримає вигляд параболи (рис. 6), з наявністю двох точок перетину з кривою пропозиції. І зрозуміло, що з двох точок рівноваги (відповідають обсягу продаж Q_1 та Q_2) буде обрана друга, на низхідному відрізку кривої попиту, що забезпечить отримання споживачем ренти.

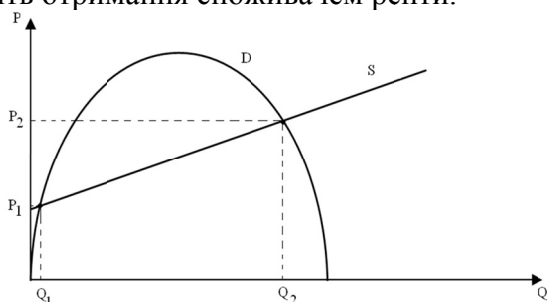


Рис. 6. Крива попиту на мережеве благо

Тож, у випадку еластичної кривої пропозиції, характерної для мережевих благ, точка ринкового екілібриуму завжди буде визначатись на ділянці кривої попиту з від'ємним кутом нахилу, що цілком відпові-

дає умовам досягнення рівноваги для ринку нормальних (традиційних) товарів.

Перевернута конфігурація кривої попиту не є характерною й для інших ново-економічних благ. Поширення певного блага серед споживачів сприяє його подальшому розповсюдженню, оскільки вдалий досвід споживання даного блага споживачами-експериментаторами приваблює інших, більш консервативних. Проте подібна тенденція характерна для будь-яких успішних необлаг і зовсім не тотожна свідченню щодо згоди нових споживачів сплачувати за такі блага більше, аніж перші покупці. Навпаки, ціна таких благ звичайно зменшується. Приклади мережевої економіки, коли за необлаго, що спочатку розповсюджувалось виробником на безкоштовній основі, з певного моменту продуцент починає вимагати оплати, є в цьому ракурсі некоректними. Виробник пропонує споживачеві на платній основі вже інші гетерогенні чи вдосконалені гомогенні необлага. І крива попиту на них – це крива вже на інші блага (а не на блага із статусом «shareware»), яка буде мати класичний характер, отримуючи зубчастий вигляд лише у випадку комбінованого споживання кількох інваріантів гетерогенного необлага.

2. Викликає зауваження й теза стосовно низхідного характеру кривої пропозиції. Дійсно, у випадку виробництва мережевих благ надання споживачу кожного наступного блага вимагає від продуцента все менших граничних витрат. Але, по-перше, така ситуація є специфічною лише для мережевих благ, а сучасна нова економіка охоплює на порядки більшу множину благ. Тож не достатньо коректним є перенесення висновків щодо особливостей розташування кривих пропозиції на окремих ринках на усі ринки ново-економічних благ. По-друге, така емпірична правильність є дієвою в досить обмеженому діапазоні, а саме в межах низхідної гілки кривої MC. Разом з тим, така правильність не є чимось виключним, притаманним лише мережевим благам, вона буде вірною на певному відтинку кривої MC й для інших немережевих і неново-економічних благ, проте в подальшому, при зростанні обсягу випуску більше за визначену величину вона втратить свою чинність.

Частина дослідників, як, наприклад, Дж. Гільдер, вважають, що пряма залежність між зростанням обсягу випуску та зменшенням граничних витрат матиме постійний характер. Втім, твердження щодо невинного скорочення таких витрат, з відповідним набуттям кривої МС характеру асимптоти виглядають надто сумнівними. Пряма залежність між зростанням Q та зменшенням МС має тимчасовий характер і у решті-решт зміниться на зворотну [1, с.390–391]. Навіть за умов повної автоматизації виготовлення такого специфічного блага виробникам вдасться лише зафіксувати граничні витрати на рівні, хай й досить пролонгованого у випадку кривої Гільдера [7, с.12–64], плато їх мінімальної величини. Вихід же за межі цього плато, що неодмінно відбудеться за подальшого зростання кількості споживачів, а отже й обсягів виробництва, означатиме перехід граничних витрат на траєкторію зростання. В III кварталі 2011 р. неодноразові приклади проблем, з якими зустрівся Yandex при збільшенні кількості споживачів, а відповідно і їх запитів, вище певної критичної межі, це наочно показали.

Слід зазначити, що прибічники альтернативного трактування конфігурації кривої пропозиції припускаються ще однієї неточності. Вони фактично не розрізняють відмінності кривих граничних витрат, а, відповідно, й кривих пропозиції в короткостроковому й довгостроковому періоді. В короткостроковому періоді перманентно низхідний характер цих кривих є нонсенсом. Дійсно, зростання обсягу випуску буде відбуватись за умови незмінності обсягу одного фактору виробництва при одночасному зростанні обсягу іншого, що передбачає в умовах фіксованості цін на фактори виробництва досягнення певної точки рівноваги виробника, що визначається виконанням рівняння:

$$\frac{MP_{fix}}{P_{fix}} = \frac{MP_{var}}{P_{var}},$$

де MP_{fix} – граничний продукт фактору виробництва, обсяг якого залишається незмінним; P_{fix} – ціна незмінного фактору виробництва; MP_{var} – граничний продукт

змінного фактору виробництва; P_{var} – ціна змінного фактору виробництва.

В короткостроковому періоді фіксованість обсягу незмінного фактору виробництва ($Q_{fix} = const$) та константність цін на фактори виробництва ($P_{fix} = const$, $P_{var} = const$) через $MP_{fix} = const$ та $\frac{MP_{fix}}{P_{fix}} = const$ визначають існування єди-

ної точки (за умови, що $MP_{var} \neq const$), де зважені граничні продукти двох ресурсів будуть тотожні. Слідування ж позиціям критиків стандартної конфігурації кривої граничних витрат постулює відсутність такої точки та виключає можливість досягнення рівноваги виробника за умов, коли кожна наступна одиниця продукції буде виготовлятися з постійно спадаючими граничними витратами на незмінній технологічній базі та фіксованому обсязі основного капіталу. Тобто за виконання

$$\left(\frac{MP_{fix}}{P_{fix}} = const \right) = \left(\frac{MP_{var_i}}{P_{var} = const} \right) \text{ слідує}$$

$$\text{парадоксальне виконання} \left(\frac{MP_{fix}}{P_{fix}} = const \right) = \left(\frac{MP_{var_{i+1}}}{P_{var} = const} \right), \text{ при}$$

одночасній чинності: $MP_{var_{i+1}} > MP_{var_i}$.

Це протиріччя знімається в довгостроковому періоді, де можливе вільне комбінування усіх факторів виробництва та не є фіксованими ціни на них. Проте низхідний характер кривих пропозиції в довгостроковому періоді не є виключною ознакою мережевих благ, він притаманний й іншим благам, що не мають властивостей неоекономічних [5, с.232]. Подібна контраверсійна реконфігурація кривих пропозиції може відбуватись під тиском спадаючих цін на фактори виробництва, у наслідок посилення конкуренції на ринку після входження на нього нових фірм, залучення до виробництва додаткових одиниць засобів праці, їх модернізації, впровадження більш вискоєфективних технологій тощо.

Висновки. Очікування щодо пермане-

тного скорочення граничних витрат виробництва при збільшенні обсягу випуску, сталості тенденції прагнення їх до нуля в умовах сучасної нової економіки виявились надто завищеними. Криві попиту та пропозиції ново-економічних а, насамперед, мережних благ зазнали порівняно з їх аналогами на традиційні блага певних змін, проте такі метаморфози не отримали кардинального характеру. Нова економіка виступає форпостом економіки в майбутньому, але, незважаючи на це, вона залишається за своєю суттю, в першу чергу, економікою, з усіма притаманними їй атрибутами.

Література

1. Вэриан Х. Э. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: пер. с англ. / Х. Э. Вэриан. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.
2. Гриценко А. А. Формування інформаційно-мережової економіки / А. А. Гриценко, Є. І. Песоцька // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – С.5–19.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1960. – Т. 23. – 907 с.

В статье рассматривается проблема трансформации кривых спроса и предложения на продукцию ново-экономических отраслей. Показаны особенности модификации кривых спроса на сетевые блага и ново-экономические гетерогенные блага. Раскрыты детерминанты изменения конфигурации кривых предложения ново-экономической продукции в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Ключевые слова: спрос, предложение, сетевые блага, новая экономика, сверхрента потребителя, дополнительная рента производителя, технологии.

The problem of transformation of demand and supply curves for new-economic industries products is discussed. The peculiarities of modification of demand curves for network amenities and new-economic heterogeneous amenities are shown. Determinants of configuration modification of curves of supply of new-economic products are revealed for short-term and long-term periods.

Keywords: demand, supply, network amenities, new economy, consumer's surplus, producer's supplemental annuity, technologies.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М.

4. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологии / И. А. Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – 254 с.

5. Чеканский А. Микроэкономика. Промежуточный курс / А. Чеканский, Н. Фролова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 684 с.

6. Gehrke N. Eine mikroökonomische Analyse der Raubkopierens von Informationsgütern. Ein Marktmodell / N. Gehrke, M. Burghardt, M. Schumann / E-Commerce. Netze, Märkte, Technologien / Hrsg. C. Weinhardt, C. Holtmann – Heidelberg: Physica Verlag, 2002. – S. 21–42.

7. Gilder G. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutionize our World / G. Gilder.– New York: Free Press, 2000. – 368 p.

8. Linde F. Ökonomie der Information / F. Linde. – Göttingen: Universitätsdrucke Göttingen, 2008. – 160 s.

9. Reed D. P. That Sneaky Exponential – Beyond Metcalfe's Law to the Power Community Building / D. P. Reed [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reed.com/dpr/locus/reedslaw.html> – 31.07.12. – Загол. з екрана.

10. Shapiro C. Information Rules: A Strategic Guide the Network Economy / C. Shapiro, H. R. Varian. – Boston: Harvard Business School Press, 1999. – 352 p.