

**Міністерство освіти і науки України
Донбаська державна машинобудівна академія**

Короткий конспект лекцій з дисципліни

«Основи економічної теорії»

для студентів інженерних спеціальностей вузу

Краматорськ 2004

Міністерство освіти і науки України
Донбаська державна машинобудівна академія

Короткий конспект лекцій з дисципліни

«Основи економічної теорії»

для студентів інженерних спеціальностей вузу

Затверджено
на засіданні кафедри
«Економічна теорія»
Протокол № від ...

Краматорськ 2004

УД 33.041

Короткий конспект лекцій з дисципліни «Основи економічної теорії» для студентів інженерних спеціальностей вузу /Укл. Л.В.Родичева, О.К.Гаршина.- Краматорськ: ДДМА, 2004. - 125 с.

Укладачі:

Л. В. Родичева, доц.
О. К. Гаршина, доц.

Від. за випуск

О. К. Гаршина, доц.

ЗМІСТ

Тема 1. Фактори суспільного виробництва й ефективність їх використання.	5
1 Марксистська класифікація факторів суспільного виробництва.	5
2 Сучасні економісти про класифікації економічних ресурсів.	6
3. Суспільний продукт і його структура.	7
4. Проблема ефективності використання ресурсів.	8
Тема 2. Власність і форми господарювання.	9
1. Власність - як економічна категорія. Механізм і форми реалізації власності. Основні типи контрактів.	10
2 Оренда і її особливості. Орендна плата.	11
3. Типи підприємств.	14
4. Акціонерні товариства.	17
Тема 3. Витрати виробництва в ринковому господарстві	24
1. Поняття, структура, склад і види витрат.	24
2. Динаміка витрат виробництва.	26
3. Оптимальні розміри підприємства	28
Тема 4 Поводження споживача в ринковій економіці	30
1 Кардиналістська (кількісна) теорія граничної корисності	30
2 Ординалістська (порядкова) теорія корисності. Рівновага споживача	32
Тема 5. Попит та пропозиції. Еластичність попиту та пропозиції. Ринкова рівновага	34
1. Попит: поняття, закон, динаміка і графічна інтерпретація. Фактори, що визначають динаміку попиту.	34
2. Еластичність попиту, її види і вимір. Рівні еластичності попиту і їхній вплив на динаміку для виробництва.	36
3. Фактори, що визначають рівень еластичності попиту	39
4. Пропозиція: поняття, закон, динаміка. Фактори, що визначають динаміку пропозиції.	39
5. Еластичність пропозиції: сутність, методи виміру, границі зміни і визначальні її фактори. Фактори, що визначають рівень еластичності.	41
6. Прикладне значення зміни еластичності.	44
7. Ринкова рівновага і механізм ринкового ціноутворення.	44
Тема 6. Моделі ринку. Механізм їхнього функціонування.	48
1. Зроблена конкуренція в сучасній економіці.	48
2. Основні риси конкуруючих монополій. Ціноутворення й оптимальний обсяг продажей конкуруючих монополій.	54
3. Основні риси олігополії. Типи олігополії й особливості попиту на ринку олігополій. Методика встановлення цін на олігопольному ринку.	57
Тема 7. Основні показники національної економіки.	60
1. Основні показники національної економіки.	60
2. Номінальні й абсолютні показники національної економіки. Інфлірованіє і дефлірованіє.	65
Тема 8. Макроекономічна нестабільність. Економічні кризи. Безробіття й інфляція.	67

1.Протиріччя суспільного виробництва і циклічний характер економічного росту.	68
2.Криза як форма дозволу протиріч суспільного відтворення. Характеристика макроекономічної динаміки по фазах промислового циклу.	69
3. Особливості сучасних циклів і криз. Антикризове й анти циклічне регулювання економіки.	73
4. Ринок як регулятор зайнятості. Показники ринку праці.	75
5.Типи безробіття. Причини і витрати.	77
6.Інфляція і її вимір.	82
4.Причини і наслідки інфляції. Крива Філіпса.	84
Тема 9. Розвиток грошової форми вартості.	89
1 Виникнення, сутність і функції грошей.	89
2 Характеристика грошової системи. Елементи грошової системи.	93
3 Система металевого звертання. Закон Грешема	95
4. Загальна характеристика золотого стандарту. Види золотого стандарту	96
5.Демонетизація золота і виникнення паперово-грошових систем. Дискусія про повернення до золотого стандарту	97
6.Характеристика сучасних паперово-грошових систем. Методи визначення і регулювання валютних курсів	98
7. Види грошових реформ. Методи стабілізації валют	101
Тема 10. Грошово-кредитна політика.	102
1. Пропозиція грошей. Грошові агрегати М 1, М 2. Попит на гроші.	102
2. Сучасні банківські системи. Функції Центрального банку і комерційних банків. Грошовий мультиплікатор.	105
3. Інструменти кредитно-грошової політики центрального банку. Політика дешевих і дорогих грошей.	107
Тема 12. Фіскальна політика.	109
1. Сутність, елементи податку і способи його стягування. Види податків.	109
2. Принципи оподаткування і функції податків. Крива Лаффера. Дискреційні і недискреційна фіскальні політики	111
3. Види прямих і непрямих податків, механізм їхнього вираховування і їхня роль у формуванні бюджету.	113
4. Державний бюджет як основний канал перерозподілу національного доходу. Бюджетна система і бюджетна політика.	115
5. Бюджетний дефіцит і основні методи його регулювання. Державний борг.	117

Нет "Вступу"!

Тема 1. Фактори суспільного виробництва й ефективність їх використання

- 1 Марксистська класифікація факторів суспільного виробництва.
- 2 Сучасні економісти про класифікації економічних ресурсів.
- 3 Суспільний продукт і його структура.
- 4 Проблема ефективності використання ресурсів.

1 Марксистка класифікація факторів суспільного виробництва

Матеріальне виробництво складає основу життя людського суспільства. Люди не можуть перестати робити, оскільки вони не можуть перестати споживати.

У процесі виробництва людина, по-перше, взаємодіє з природою по-друге, вступає у взаємини з іншими людьми. Таким чином, марксистський підхід до класифікації факторів виробництва є формаційним; він розглядає виробництво як суспільне виробництво, як зміну різних суспільно-економічних формацій із властивими ним виробничими відносинами. К. Маркс виділяє три фактори виробництва:

1 Предмет праці — це те, на що впливає людина в процесі виробництва.

Усі предмети праці поділяються на дві великі групи: дані природою і сирі матеріали або сировина. До складу останніх включають ті предмети праці, що вже піддалися первісній обробці.

2 Кошти праці — це всі те, що люди поміщають між собою і предметом праці.

Кошти праці так само підрозділяються на двох груп: знаряддя праці та інші кошти праці.

Знаряддя праці — це те, чим люди безпосередньо впливають на предмет праці, наприклад, машини, інструменти.

Інші кошти праці або умови виробництва — це все те, що необхідно для нормального функціонування процесу виробництва (виробничі будинки, спорудження, лінії електропередач і т.п.).

Предмети і кошти праці в сукупності складають засоби виробництва

3 Праця — доцільна діяльність людини, у процесі якої вона перетворює предмет праці для задоволення своїх потреб.

Праця має свідомий характер; у процесі праці людина створює і використовує знаряддя праці.

Єдність засобів виробництва та працівників, що надають їм руху — складає продуктивні сили суспільства.

Визначені зв'язки і відносини, у які незалежно від своєї волі й свідомості вступають між собою люди в процесі виробництва, називаються виробничими відносинами. Система виробничих відносин — це об'єктивні взаємозалежні відносини, що складаються між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, тип яких визначається відносинами власності.

Єдність продуктивних сил і виробничих відносин являє собою спосіб виробництва матеріальних благ.

Спосіб виробництва, узятий у єдності з ідеологічною і політичною надбудовою, із усіма характерними для нього формами діяльності людей, складає суспільно-економічну формацію.

В історії суспільства п'ять суспільно-економічних формацій послідовно переміняли один одного: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична, соціалістична.

2 Сучасні економісти про класифікації економічних ресурсів

Економічні ресурси — це елементи, що можуть бути використані для виробництва економічних благ.

Фактори виробництва — економічна категорія, що позначає вже реальне залучення в процес виробництва ресурсів. Іншими словами, фактори виробництва — це виробляючі ресурси.

На відміну від ресурсів фактори стають такими тільки в рамках взаємодії. Тому виробництво завжди є взаємодіюча єдність його факторів.

Сучасна економічна теорія класифікує фактори виробництва з погляду їхньої прибутковості. Міра прибутковості кожного фактора в конкретних економічних умовах — одна з центральних проблем науки.

До числа найважливіших ресурсів у сучасному суспільстві відносяться земля, праця, капітал (у тому числі його організація), підприємницька здатність та інформація.

1) Земля як фактор виробництва має трояке значення:

— у широкому змісті вона означає усі використовувані у виробничому процесі природні ресурси,

— у ряді галузей (аграрної, видобувної, рибної) земля є об'єкт господарювання, коли вона одночасно виступає і предметом праці, і коштами праці;

— у межах всієї економіки земля може виступати як об'єкт власності.

2) Капітал — так називають матеріальні і фінансові ресурси в системі факторів виробництва. Капітал — це створені минулою працею *блага*, використовувані для виробництва товарів і послуг.

3) Праця — та частина суспільства, що безпосередньо зайнята в процесі виробництва (іноді використовують і такий термін, як «економічно активне населення», що охоплює тільки працездатних, зайнятих у виробництві).

4) Підприємницька здатність — це особливий вид людського ресурсу, що укладається в здатності найбільше ефективно використовувати ресурси для виробництва економічних благ.

Головною соціальною функцією підприємця варто визнати організацію дохідного виробництва.

Виділення підприємництва в особливий вид ресурсу зв'язане з тим, що підприємець:

— з'єднує матеріальні та людські ресурси;

— приймає основні (оптимальні) рішення в умовах ризику;

— є новатором, що прагне вводити в побут на комерційній основі нові продукти, технології.

5) Інформація - упорядкована система знань. Кожен фактор виробництва здатний принести своєму власникові доход: "капітал" приносить "відсоток", "праця" — "зарплату", "земля"—"ренду", "підприємництво"—"прибуток", "інформація" — приріст доходу в результаті зменшення ризику.

Характеризуючи виробництво як взаємодія п'яти його факторів, ми даємо технологічну характеристику виробництва.

Але оскільки кожен фактор поданий його власником, то виробництво здобуває суспільний характер, стає соціальним процесом. Виробництво перетворюється в результат виробничих відносин між власниками факторів виробництва. Таким чином, економічна наука синтезує марксистський і сучасний підходи до аналізу факторів виробництва.

3 Суспільний продукт і його структура

Результатом суспільного виробництва є суспільний продукт, тобто сукупність економічних благ, створених у суспільстві за визначений період часу.

Економічне благо — це кошти задоволення потреб, що маються в обмеженій кількості, на противагу благам неекономічним (наприклад, повітря). Вони складаються з речей і послуг і поділяються на довгострокові, що припускають багаторазове використання (автомобіль, книга і т.д.), і недовговічні, зникаючі в процесі разового споживання (хліб, напої, сірники і т.д.). Серед благ виділяють взаємозамінні (субститути) і взаємодоповнювані (комплементарні). До субститутів відносять не тільки багато споживчих товарів і виробничі ресурси, але і послуги транспорту (потяг — літак — автомобіль), сфери дозвілля (кіно - театр - цирк) і т.д. Прикладами комплементарних товарів є стіл і стілець, автомобіль і бензин, ручка й папір. Економічні блага можуть також бути розділені на дійсні та майбутні, прямі (споживчі) і непрямі (виробничі).

Потреби — це внутрішні мотиви, що спонукують до економічної діяльності. Вони підрозділяються на первинні, задовольняючі життєво важливі потреби людини (їжа, одяг і ін.), і вторинні, до яких відносяться всі інші потреби. Первинні потреби не можуть бути замінені один іншим, вторинні — можуть. Наведений розподіл є історично умовним.

Суспільний продукт характеризується не тільки з натурально - речовинної сторони, але і має вартісну оцінку.

Сукупний (валовий) суспільний продукт включає матеріальні витрати і чистий продукт. Матеріальні витрати втілюють у собі минулу або упредметнену працю або витрати засобів виробництва на створення економічних благ.

Чистий продукт суспільства — це сукупний суспільний продукт за винятком матеріальних витрат. Він створюється живою працею працівників у даному році.

Чистий продукт підрозділяється на необхідний і доданий.

Необхідний продукт — частина чистого продукту, що потрібно для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримки її працездатності, включаючи і підготовку нового покоління працівників, що заміщають тих, хто втратив здатність до праці. Необхідний продукт покриває видатки на харчування, одяг, зміст житла, на задоволення сформованих культурних і соціальних потреб, на екологічні нестатки і т.д.

Доданий продукт - частина чистого продукту, створена понад необхідний продукт.

4 Проблема ефективності використання ресурсів

Під ефективністю звичайно розуміють поняття, що характеризує співвідношення обсягу виробничих економічних благ (результатів) і кількості ресурсів (витрат).

Наявні ресурси, як правило, обмежені або рідкі. Рідкість - характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Під обмеженістю мають через недостатність виробничих ресурсів для одночасного задоволення всіх потреб усіх членів суспільства. Тому виникає проблема вибору: що робити?

Економічний вибір — це вибір найкращого серед альтернативних варіантів, при якому досягається максимізація корисності в результаті використання обмежених ресурсів.

Ілюстрацією рішення проблеми ефективності в економіці служить крива (лінія) виробничих можливостей — крива, демонструюча різні комбінації двох благ, що можуть бути зроблені в економіці при повному використанні ресурсів; кожна точка на даній кривій показує максимально можливий обсяг виробництва двох продуктів з даної кількості ресурсів.

Для побудови кривої виробничих можливостей необхідно припустити кілька допущень:

- 1 Економіка функціонує в умовах **півної** зайнятості й повного обсягу виробництва.
- 2 Кількість ресурсів постійно.
- 3 Технологія виробництва залишається постійної.
- 4 Економіка робить два продукти — засоби виробництва (X) і споживчі товари (Y).

Кількість одного продукту, від якого потрібно відмовитися, щоб зробити визначену кількість іншого продукту, називається альтернативними або тимчасовими витратами виробництва цього продукту. Під альтернативною витратою економічна наука розуміє не дійсну витрату ресурсів, а потенційну втрату тих товарів, що могли б бути зроблені з тих же ресурсів при іншому їхньому використанні, таким чином, це витрати упущених вигод.

Нет ссылки на рисунок 1!

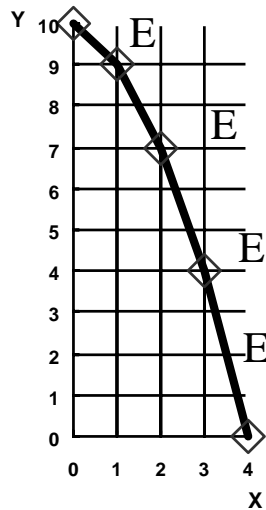


Рисунок 1 - Крива виробничих можливостей економіки

Вменьоние витрати — це єдиний вид витрат в економіці, що вимірюються не в грошах, а в кількості іншого продукту.

В економіці обмежених ресурсів діє закон зростаючих **вменьоних** витрат, відповідно до якого кількість продукту, яким приходиться жертвувати, щоб одержати додаткову одиницю іншого продукту, зростає. Іншими словами, чим більше іншого продукту ми хочемо зробити, тим від більшої кількості першого продукту варто відмовитися. Цей закон порозумівається абсолютною непридатністю ресурсів для виробництва іншого продукту. Графічно закон зростаючих **вменьоних** витрат відображається в увігнутості кривої виробничих можливостей.

Крива виробничих можливостей служить ілюстрацією наступних ідей:

1 Усі комбінації випуску продуктів, розташовані з зовнішньої сторони кривої виробничих можливостей, неможливі.

2 Усі комбінації випуску двох продуктів, розташовані на площині, показують недовикористання ресурсів, а виходить, неефективний варіант виробництва.

3 Зростаючі ресурси призводять до зсуву кривої праворуч, а незайнятість ресурсів означає зрушення лінії виробничих можливостей ліворуч.

Тема 2. Власність і форми господарювання

1 Власність як економічна категорія. Механізм і форми реалізації власності. Основні типи контрактів.

2 Оренда і її особливості. Орендна плата.

3 Типи підприємств.

4 Акціонерні товариства.

1 Власність як економічна категорія. Механізм і форми реалізації власності. Основні типи контрактів

Власність, як економічна категорія, виражає відносини присвоєння (відчуження) засобів виробництва та створюваних за їх допомогою матеріальних благ у процесі їхнього виробництва, розподілу, обміну і споживання. Тобто факт приналежності матеріальних благ повинний визнавати не тільки він сам, але й інші суб'єкти, тому виникає право власності як суспільні відносини.

Власність - це відносини між людьми з приводу володіння, розпорядження і використання майна, ресурсів, засобів виробництва. Ці відносини визначають, хто і як привласнює результати виробництва, здійснює процес керування.

Об'єкт власності може використовувати сам власник або інша людина. Найкраще **корду** власник, робітник і керівник поєднуються в одному суб'єкті колективному або індивідуальному. У цьому випадку немає поділу прибутку. На практиці, як правило, об'єкт власності відокремлюється від власника й тому відбувається поділ прибутку між власниками й іншими особами. У цьому випадку власник змушений передати їм частину своєї власності.

Права власності:

- **володіння** - це право виняткового фізичного контролю над благами, закріплене законодавством;

- **розпорядження** - право вирішувати, хто і як буде використовувати об'єкти власності;

- **користування** - право застосування корисних властивостей благ для себе;

- право на доход від реалізації власності.

Форми реалізації власності

Реалізувати власність - значить використовувати її об'єкти за своїм розсудом. Економічно реалізувати власність означає таке використання її об'єктів, що дозволяє одержати доход у будь-якій формі.

1 Орендна плата.

2 Банківський відсоток, тобто відсоток, що сплачується вкладником банкові.

3 Судний відсоток, тобто відсоток, позичальником за користування позичкою.

4 Продукт від власної господарської діяльності виробника.

5 Прибуток як результат використання найманої праці.

6 Дивіденди на акції і процентні облігації.

Основні типи контрактів

1 Класичний контракт - це двосторонній контракт, заснований на існуючих юридичних правилах, чітко фіксуючої умови угоди і що припускає санкції у випадку невиконання цих умов. Відносини сторін чітко визначені та припиняються після виконання умов угоди. Він намагається врахувати всі можливі моменти, звівши майбутні події до дійсного часу. Ніяких усних домовленостей, не зафіксованих у тексті договору, він не визнає.

2 Неокласичний контракт - це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки угоди, що укладається. Він нагадує, скоріше, договір про принципи співробітництва, чим строгий юридичний документ. Усні домовленості враховуються поряд з письмовими.

3 **Відношений**, або імпліцитний, контракт - це довгостроковий взаємовигідний контракт, у якому неформальні умови переважають над формальними. Його виконання гарантується взаємною зацікавленістю сторін, що беруть участь.

У сучасній теорії під фірмою розуміється коаліція власників факторів виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів, у результаті чого досягається мінімізація транзакційних витрат.

Різноманіття способів мінімізації транзакційних витрат визначає різноманіття фірм у сучасній економіці.

2 Оренда і її особливості. Орендна плата

Оренда – майновий найом, оформлений договором.

Оренда – форма реалізації власності шляхом здачі об'єкта власності іншій особі за визначену плату.

Оренда – це надання засобів виробництва їхнім власником у тимчасове користування іншому виробникові за визначену винагороду.

Оренда означає передачу в тимчасове користування і володіння землею, природними ресурсами, підприємствами й іншим майном, необхідним орендареві для самостійного здійснення господарської або іншої діяльності.

Учасниками орендних відносин є:

- **орендодавець** – власник умов виробництва, що здає їх у тимчасове користування за визначену плату;

- **орендар** – людина (або кооператив), що взяла на визначених умовах не приналежні йому засоби виробництва в тимчасове користування з метою одержання доходу.

Здають майно в оренду його власники або уповноважені, або юридичні особи і громадяни. Основним документом, що регламентує відносини орендодавця з орендарем, є договір, що укладається на добровільних початках при (повному) рівноправності сторін.

У ньому передбачається склад і вартість орендованого майна, розмір орендної плати і терміни оренди, обов'язку орендаря й орендодавця.

Існує поняття суборенди (або «вторинної оренди»).

Суборенда – передача в оренду вже орендованого майна.

Особливості оренди, як форми реалізації власності:

- об'єкти оренди відчужуються в користування іншій особі;

- договірний характер відносин.

Отже, власність – це ціле, а її елементами (частинами цілого) є володіння, користування і розпорядження;

- власник залишає за собою право володіння, орендар одержує право користування. Право розпорядження залишається за тим суб'єктом, що зазначений у договорі.

Орендна плата

Орендна плата - це доход орендодавця, що виникає в ході реалізації його власності за допомогою оренди. Орендна плата може бути натуральної, грошові змішаної. Орендна плата може встановлюватися на весь об'єкт відразу або за різними категоріями об'єктів окремо. За бажанням сторін орендна плата може встановлюватися у виді фіксованої суми або як відсоток від доходу.

Існує два підходи до визначення орендної плати. Перший заснований на визначенні вартості орендованого майна та виведення на її основі орендної плати. Другий заснований на визначенні орендної плати, як відсотка від доходу.

На наш погляд другий підхід може бути застосований тільки до досить прибуткових об'єктів.

Розглянемо методику визначення орендної плати для складного майнового комплексу, що має об'єкти різного ступеня зносу.

1 Якщо залишкова вартість об'єкта складає менш третини первісної, то в цьому випадку орендна плата дорівнює нулю, тобто АПК, тому що старі фонди вимагають досить багато коштів на ремонти, що у більшості випадків повинний нести орендар. За старі об'єкти орендна плата не стягується й у випадку оренди з викупом, і у випадку оренди без викупу, вони передаються як би в навантаження до основного об'єкта.

2 Якщо залишкова вартість об'єкта знаходиться в межах від 0,33 до 0,66 від первісної вартості, тобто в оренду передається об'єкт середнього ступеня зносу, орендна латавши випадку оренди без викупу розраховується за наступною методикою:

$$АП = A * ДО_3 * ДО_0 + \sum AP_{\%}$$

У випадку оренди з викупом орендна плата розраховується в такий спосіб:

$$АП = \sum AP_{\%} * ДО_3 * ДО_0,$$

де А- амортизація, тобто сума, що відповідає щорічному зносові об'єкта або економічний процес поступового перенесення вартості засобів виробництва на виготовлений продукт. У випадку оренди без викупу амортизація дістається орендодавцеві, у випадку оренди з викупом - орендареві, тому що саме йому доведеться відновлювати об'єкт;

$К_3$ - коефіцієнт завантаження об'єкта;

$ДО_0$ - коефіцієнт, що враховує частку залишкової вартості об'єкта в первісній;

$\sum AP_{\%}$ - сума орендного відсотка. Орендний відсоток звичайно дорівнює банківському відсоткові. Він показує мінімальну межу економічної ефективності використання об'єкта, тобто той доход, що гарантовано одержить орендодавець, якщо продасть об'єкт і покладе гроші в банк (кожного року він буде одержувати не менше ніж банківський відсоток).

3 Якщо частка залишкової вартості об'єкта в первісній більше ніж 0,66, тобто в оренду здаються відносно нові об'єкти, орендна плата у випадку оренди без викупу буде дорівнювати

$$АП = A + \sum AP_{\%}$$

У випадку оренди з викупом орендна плата дорівнює орендному відсотку

$$AP = \sum AP\%$$

Таким чином, орендна плата стягується в повному обсязі без усіх поправочних коефіцієнтів.

Уся сума орендної плати за оренду складного майнового комплексу буде включати орендну плату за оренду об'єктів високого ступеня зносу, середнього ступеня зносу й мало зношених, тобто

$$AP = AP_1 + AP_2 + AP_3$$

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 18 травня 1998 року № 699 «Про зміни і доповнення в Методику розрахунку та порядок використання плати за оренду державного майна» в основи розрахунків орендної плати за цілісні майнові комплекси державних підприємств і їхніх структурних підрозділів покладені залишкова (за балансом Форма №1) вартість орендованих основних фондів на час оцінки об'єктів оренди, фондівіддача підприємства за останній календарний рік його роботи в державному секторі: середня фондівіддача народного господарства за той же рік, відсоток приросту або зниження обсягу продукції (надання послуг) за галузями за останні 12 місяців перед укладанням договору оренди й інших факторів.

Розмір річної орендної плати за оренду нерухомого майна визначається шляхом множення вартості орендованого майна на орендну ставку. Вартість орендованого майна визначається в обов'язковому порядку експертним шляхом. Орендні ставки коливаються в межах 1,5-5% вартість нерухомого майна. Для закладів шоу-бізнесу, нічних клубів, комерційних банків, авторемонтних майстерень така ставка складає 5%, для установ торгівлі - 2%, для аптек, що реалізують ліки - 1,5%.

Види оренди:

- за плату й безкоштовно (збиткові об'єкти);
- на термін і безстроково (земля, водойми);
- оренда всього майна або окремих категорій майна;
- с викупом і без викупу;
- викуп повний або частковий.

Види оренди за термінами:

- **хайринг** – короткострокова оренда від одного дня до декількох місяців (автомобілі);
- **рейринг** – коротко термінова оренда від декількох місяців до року (квартира);
- **лізинг** – довгострокова оренда на термін більш року (літаки).

У залежності від терміну орендного договору оренда може бути:

- короткостроковою (до 5 років);
- довгостроковою (понад 5 років).

Орендна плата – доход орендодавця, що виник у ході реалізації його власності за допомогою оренди.

Орендна плата – це плата за користування засобами виробництва, узятими в оренду. Вона вноситься в грошовій або в натуральній формі (готовою продукцією).

Види орендної плати:

- натуральна (у с/г);
- грошова;
- змішана.

Орендна плата може встановлюватися на весь об'єкт відразу або за категоріями об'єктів.

Орендна плата складається з амортизаційних відрахувань від вартості орендованого майна та частини прибутку, що може бути отримана від необхідного суспільного використання цього майна.

Орендна плата може встановлюватися у виді фіксованої суми або як відсоток від доходів.

3 Типи підприємств

Первинним осередком економіки будь-який соціально-політичної системи є підприємство. Типи підприємства та принципи їхньої господарської діяльності визначаються соціально - економічною системою і пануючою формою власності в країні.

При централізованому керуванні, де суспільна (державна) форма власності є пануюча, уся вироблена продукція належить державі, що централізовано розподіляє їх між підприємствами-споживачами, і споживчі товари розподіляє в торговельну систему.

В умові ринкової економіки панують приватні та колективні фірми власності, тому господарська система тут базується на прямих зв'язках між виробниками і споживачами.

У кожній з цих систем є достоїнства й недоліки. Основною перевагою першої є те, що вона дозволяє цілком ліквідувати безробіття і соціальну захищеність. Але вона не стимулює творчу ініціативу та зацікавлена в розумінні продуктивності праці та якості продукції. У ринковій економіці конкуренція об'єктивно примушує виробників домагатися високої якості та знижувати витрати виробництва. Підприємці прагнуть до використання новітніх досягнень науки і техніки для виробництва нових товарів і послуг.

«Фірма» і «підприємство» - кардинально різні категорії економічної науки, хоча в літературі (закордонної і вітчизняної) вони ототожнюються.

«Фірма» - складне об'єднання матеріальних і людських ресурсів, відповідним чином організованого і координованого з метою виробництва визначених благ.

Фірма – це організаційно-економічна, суспільна, підприємницька форма виробництва. У складі фірми може бути одне або кілька підприємств (так до складу ЗИЛа входить значне число заводів, але фірма одна – ЗИЛ).

Фірма намагається мати товарний знак і торговельну марку.

Торговельна марка – ім'я, знак, символ, малюнок, звуковий сигнал або їхнє сполучення, що дозволяють визначити товари одного продавця від товарів іншого.

Товарний знак – торговельна марка, забезпечена правовим захистом.

Підприємство – це відособлений техніко-економічний і соціальний комплекс, призначений для виробництва корисних для суспільства благ (товарів і(або) послуг у будь-якій галузі національної економіки). Це окрема господарська одиниця; підприємцями є металургійний завод і перукарня, аеропорт і автобусний парк, вугільна шахта і магазин.

Підприємство, використовуючи різні економічні ресурси, виконує одну або кілька специфічних функцій за виробництвом й розподілом товарів і послуг. Підприємства, що роблять однорідну або подібну продукцію, групуються в галузі.

На Україні існує безліч підприємств: державні, орендні, акціонерні, кооперативні, спільні, малі й т.д.

1) Регульована фірма – це фірма, у якій держава вводить обмеження на розмір прибутку, тобто регулює залишковий дохід. У результаті частина **прибули** або перетворюється у витрати (шляхом підвищення заробітної плати, додаткового преміювання), або дарується споживачам шляхом зниження ціни продукції, що випускається.

2) Державне підприємство – це підприємство, що або знаходиться у власності держави, або контрольний пакет акцій якого належить державі.

Державна власність означає відсутність права на вільний продаж наявних правомочий. Таким чином, діяльність менеджерів не одержує прямої ринкової оцінки. Менеджери державних підприємств контролюються власниками (громадянами держави) у меншому ступені, чим менеджери приватних компаній. Ослаблення контролю відкриває широкі можливості для опортуністичного поведіння і різних зловживань. Термін служби керуючих, як правило, довше, ніж у приватному секторі. Вони менше ризикують, менше піклуються про прибуток. Держава нерідко занижує ціни на продукцію своїх підприємств, адже збитки можуть бути покриті за рахунок платників податків.

3) Неприбуткові (некомерційні) організації – це широко розповсюджена форма в умовах сучасної ринкової економіки. До них відносяться профспілки, клуби, церкви, госпіталі, коледжі, суспільства милосердя й інші організації, що не прагнуть до одержання прибутку. Деякі з них цілком залежать від пожертвувань, інші одержують доходи від своєї діяльності – продажу товарів і послуг. Багато хто з цих організацій мають статус корпорацій. Однак це специфічний вид корпорацій. Це корпорації без акціонерів. Звичайно вони керуються радою попечителів, обраних або сформованих відповідно до статуту даної організації. Якщо в результаті діяльності такої організації з'являється прибуток, то вона звичайно вкладається в справу.

4) Кооперативи – це об'єднання людей або невеликих фірм із метою одержання вигоди від збільшення масштабів діяльності. Вони утворюються шляхом об'єднання частини ресурсів своїх членів з метою витягу взаємної вигоди. Кооперативи можуть бути споживчими або збутовими. У першому

випадку покупці здобувають можливість одержувати товари за оптовими цінами, у другому – контролювати продаж зробленої ними продукції.

Прибуток звичайно не є самоціллю діяльності таких організацій, хоча поява її не виключена.

5) Орендні підприємства – це підприємства, що здаються їхніми власниками в тимчасове користування іншим особам з метою одержання орендної плати.

Індивідуальна приватна власність - це найлегший і дешевий спосіб організації підприємства.

Приватнопідприємницька фірма – це фірма, власник якої самостійно веде справи у власних інтересах; керує нею, одержує весь прибуток (залишковий дохід) і несе персональну відповідальність за всіма її зобов'язаннями (тобто є суб'єктом необмеженої відповідальності).

Для того, щоб створити індивідуальну приватну фірму, потрібно одержати ліцензію на право ведення визначеного виду (видів) діяльності й зареєструвати фірму у встановленому порядку.

Переваги індивідуальної приватної фірми:

- 1 Простота організації (установи, керування і т.д.).
- 2 Воля дій (не зв'язана з необхідністю узгодження в прийнятті рішень і т.д.).
- 3 Конфіденційність доходів.
- 4 Перевага в оподаткуванні доходів, тому що платять податки за ставками особистого прибуткового податку, а вони нижче, ніж податок на прибуток корпорацій (ця перевага не діє в Україні, тому що податок на прибуток у нашій країні складає 30%, а верхня шкала прибуткового податку – 40%).

Недоліки індивідуальних приватних фірм:

- 1 Обмеженість фінансових і матеріальних ресурсів (зв'язана як з недоліком коштів власника фірми, так і з труднощами одержання кредитів).
- 2 Відсутність розвитку системи внутрішньої спеціалізації виробничих і управлінських функцій (особливо в умовах дрібного і середнього виробництва, найбільш типового для даної форми власності).
- 3 Існування необмеженої відповідальності (коли власник у випадку банкрутства ризикує не тільки капіталом, вкладеним у справу, але й усією своєю особистою власністю).

У США зареєстровано 13 млн індивідуальних приватних фірм – це 72% усіх підприємств країни.

Товариство на паях - не володіє юридичним статусом фірма, створена двома або більш людьми (до 20 чол.) і керована ними на основі добровільного законного об'єднання.

Об'єднання фізичних, юридичних осіб, кожне з яких вносить свою частку, пай, у загальну справу в майновій або в грошовій формі.

Партнерство – це фірма, що не володіє юридичним статусом акціонерного товариства, яка належить двом або більш людям і керована ними на основі добровільного законного об'єднання. Основні права тут належать усім партнерам.

Види партнерств:

1 Загальне (повне) товариство – партнерство, усі члени якого мають рівні права власності та несуть рівну відповідальність за зобов'язаннями фірми.

2 Товариство з обмеженою відповідальністю (командитне товариство) – партнерство, що складається з одного або декількох головних партнерів з необмеженою відповідальністю й одного або декількох партнерів, чії зобов'язання обмежені розмірами вкладеного капіталу.

3 Кваліфіковане товариство з обмеженою відповідальністю – товариство, що діє як корпорація, продаючи партнерські паї на фондовій біржі. При цьому, якщо 90% його доходу мають форму пасивних доходів, обкладається податком по ставках податку на особистий дохід.

Партнерства типові для різних сфер інтелектуальної діяльності, таких, як мистецтво, юриспруденція, медицина і т.д.

Переваги партнерств:

1 Простота підстави. Для цього потрібно скласти договір і зареєструвати його в нотаріуса.

2 Простота керування.

3 Можливість використання поділу праці й спеціалізації у виробництві та керуванні.

4 Легше перебороти фінансові бар'єри для початку й продовження діяльності.

5 Перевага в оподатковуванні доходів, як і в індивідуальних приватних фірмах.

Недоліки партнерств:

1 Необмежена відповідальність.

2 Потенційна можливість конфліктів між партнерами.

3 Убогість фінансових коштів.

У США, наприклад, 2 млн партнерств (це 11% підприємств).

Корпорація - сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальних цілей, здійснення спільної діяльності й утворюючий самостійний суб'єкт права - юридична особа.

Найчастіше корпорації організуються у формі акціонерного товариства. У приватній корпорації більшість акцій належить одному власникові, родині або вузькій групі акціонерів.

4 Акціонерні товариства

Акціонерні компанії - основна форма організації великих, частини середніх підприємств, власність яких формується в результаті злиття капіталів засновників компанії, а також випусків цінних паперів і їхнього продажу з метою одержання прибутку. Акціонерні товариства є основними виробниками товарів і послуг у ринковій економіці.

Акції і облигації

За законом України «Про цінні папери і фондову біржу» акція - цінний папір без установленого терміну обертання, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, що підтверджує членство в

акціонерному товаристві та право на участь у керуванні їм, що дає право її власникові на одержання частини ліквідації акціонерного товариства.

Акції можуть бути іменними і на пред'явника, привілейованими і простими. Громадяни вправі бути власниками, як правило, іменних акцій.

Іменна акція - акція, **облямована** на конкретного власника, прізвище якого вноситься до реєстру акціонерного товариства.

Пред'явницька акція - акція, власник якої вважається їхнім власником.?

За акціями на пред'явника в книзі реєстрації акцій акціонерного товариства реєструється їхня загальна кількість.

Привілейована акція - акція без права голосу на загальних зборах акціонерів і що приносить фіксований дохід. Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у випадку його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь у керуванні акціонерним товариством, якщо інше не передбачено його статутом.

Виплата дивідендів власникам привілейованих акцій провадиться в розмірі, зазначеному в акції, незалежно від розміру отриманої суспільством, прибутку у відповідному році. У тому випадку, коли прибуток відповідного року є недостатнім, виплата дивідендів провадиться за рахунок резервного фонду.

Якщо розмір дивідендів, виплачуваних акціонерам за простими акціями, перевищує розмір дивідендів за привілейованими акціями, власникам останніх може провадитися доплата до розміру дивідендів, виплачених іншим акціонерам.

Привілейовані акції не можуть бути випущені на суму, що перевищує 10% статутного фонду акціонерного капіталу.

Проста або звичайна акція це акція, що дає право голосу на загальних зборах акціонерів і що приносить перемінний дохід, що залежить від ефективності роботи акціонерного товариства.

Акції можуть також бути безголосими, одноголосими і багатоголосими. Останні відповідно до закону України «Про цінні папери і фондову біржу» заборонені законом. Однак деякі акціонерні товариства у своїх випусках акцій вимагають, щоб акціонери придбали кілька акцій для того, щоб одержати один голос на загальних зборах акціонерного товариства.

Облігація – цінний папір, випущений на певний строк, протягом якого її власникові нараховують фіксовані відсотки і після закінчення якого вона викупається за номіналом. Відповідно до закону України облігація повинна мати наступні обов'язкові реквізити: найменування цінного папера - облігація, фірмове найменування і місцезнаходження емітента облігацій, фірмове найменування або ім'я покупця (для іменної облігації), номінальна вартість облігації, терміни погашення, розмір і терміни виплати відсотків (для процентних облігацій), місце і дата випуску, серія і номер облігації, підпис керівника емітента або іншого уповноваженого на це особи, печатка емітента.

Облігації можуть випускатися іменними і на пред'явника, процентними і безпроцентними, що вільно обертаються або з обмеженим колом обертання.

У залежності від забезпечення облігації можуть бути забезпеченими і незабезпеченими. Перші забезпечуються заставою. Як заставу для забезпечення облігацій може використовуватися спонукуване, нерухоме майно корпорації-емітента, цінні папери інших корпорацій. Незабезпечені облігації ґрунтуються тільки на обіцянці емітента оплатити всю суму боргу й відсотки за ним.

За характером одержуваного доходу облігації підрозділяються на купонні й дисконтні. Купонна облігація містить купонний лист на виплату відсотків. Одержувачем купонів може бути будь-який їхній пред'явник. Дисконтна облігація продається зі знижкою до номіналу, а викупується за номіналом. Щорічна виплата відсотків за такою облігацією не передбачена.

Крім того, облігації можуть бути короткостроковими, середньостроковими й довгостроковими. Короткострокові облігації мають термін обертання до року, середньострокові - 5 років, довгострокові - більш 3 років.

Генезис і функції акціонерної власності. Засновники АТ. Формування статутного капіталу. Проспект емісії

Акціонерна власність - це пайова форма власності, представлена підприємствами, у яких частка кожного пайовика засвідчується відповідним пакетом акцій.

За законом України «Про господарчі товариства» акціонерним визнається суспільство, що має статутний фонд, розділений на визначену кількість акцій, рівної номінальної вартості, й несучий відповідальність за зобов'язаннями тільки майном суспільства.

Особи, що бажають придбати акції, повинні внести на рахунок засновників не менш 10 відсотків вартості акцій, на які вони підписалися, після чого засновники видають їм письмове зобов'язання про продаж відповідної кількості акцій.

Після закінчення зазначеного терміну повинне бути покрито підпискою не менш 60%, і тоді засновники вправі зареєструвати акціонерне товариство й оголосити про проведення зборів акціонерів У протилежному випадку акціонерне товариство вважається не заснованим. Суму статутного капіталу, що залишилася, засновники повинні зібрати не пізніше року після реєстрації.

Установчі збори акціонерного товариства викликаються не пізніше двох місяців з моменту завершення підписки на акції. Установчі збори акціонерного товариства визнається правомочним, якщо в ньому беруть участь особи, що підписалися більш, ніж не 60 відсотків акцій, на які проведена підписка

Якщо через відсутність кворуму установчі збори не відбулися, протягом двох тижнів викликаються повторні установчі збори. Якщо і при повторному скликанні установчих зборів не буде забезпечений кворум, акціонерне товариство вважається

Голосування на установчих зборах проводиться за принципом одна акція - один голос.

Варто підкреслити, що акціонерне товариство за законом будь-якої країни повинне мати засновників і статутний капітал. Інші форми ділових

підприємств (партнерство, індивідуальна приватна фірма) не зобов'язані формувати статутний капітал.

Внески в статутний капітал за нашим законодавством можуть здійснюватися декількома способами:

- у виді грошей у вітчизняній та іноземній валюті;
- у виді майна;
- у виді прав користування винаходами, водою, землею й іншими майновими правами.

Крім статутного капіталу акціонерне товариство зобов'язане створити резервний фонд, що виконує функцію страхування капіталу. Резервний фонд створюється поступово, шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку в розмірі одного відсотка. Величина резервного фонду поступово доводиться до 25% від розміру статутного капіталу акціонерного товариства.

Функції акціонерної власності.

- прискорення централізації капіталу, що дозволяє створювати капітал у великих

-«дифузія власності»: акціонерна власність робить співвласниками підприємств дуже багатьох людей, що мають невеликі особисті заощадження;
- відділення власника від виробника.

Структура корпорації і керування нею. Акціонерна форма контролю підприємств -- «система участі».

Корпорація - одна з основних форм бізнесу. Як правило, корпорації це великі підприємства, у яких зайнята багато найманих робітників.

Вищим органом керування корпорацією є загальні збори акціонерів, що викликаються не рідше одного разу в рік і вирішують всі основні питання розвитку підприємства (обирає керівні органи керування корпорацією, приймає рішення і т.д.). Час скликання щорічних загальних зборів акціонерів не пізніше ніж за 45 днів до початку його роботи. Законом України «Про господарчі товариства» передбачена тільки очна форма голосування на загальних зборах акціонерів, хоча в інших країнах використовують і заочні форми голосування. Якщо акціонер з якої-небудь причини не може відвідати загальні збори акціонерів, він вправі передати свій голос іншому акціонерові, закріпивши це право нотаріально завіреним дорученням на право голосування.

Голосування на загальних зборах акціонерів може здійснюватися одним з декількох способів:

1 За принципом простої більшості голосів. У цьому випадку для того, щоб одержати право вирішального голосу на загальних зборах акціонерів, потрібно скупити контрольний пакет акцій - це кількість акцій, що дає право фактичного розпорядження всім акціонерним капіталом. Теоретично - це 50% плюс 1 акція, на практиці значно менше, тому що не всі акціонери відвідують щорічні загальні збори.

2 За принципом кваліфікованої більшості голосів. В Україні кваліфікована більшість голосів відповідно до діючого закону «Про господарчі товариства» складає 75% голосів, в інших країнах - 80, 90, 66% голосів і т.п. За нашим законом три питання вирішуються на загальних зборах акціонерів кваліфікованою більшістю голосів: про оголошення АТ банкрутом, про

відкриття дочірнього представництва фірми і про зміну статутного капіталу більш ніж на одну третину.

3 За принципом кумулятивного голосування, відповідно до якого кількість голосуючих акцій акціонера збільшується на число директорів, яких потрібно обрати. Ця досить демократична норма голосування, передбачена в російському законі «Про акціонерні товариства» і в проекті Закону України «Про акціонерний, суспільствах і захищає меншість акціонерів і дозволяє їм вибрати своїх представників до складу ради директорів.

Існують дві моделі корпоративного керування - дворівнева і трирівнева. При дворівневій моделі (вона має місце в Російській Федерації, США) загальні збори акціонерів обирають раду директорів, куди можуть входити і зовнішні директори, які не є акціонерами корпорації. Склад ради директорів переобирається щороку, тому перед щорічними загальними зборами акціонерів починається боротьба за доручення, що має метою перетягнути на свою сторону голосу дрібних акціонерів, що не відвідують щорічні загальні збори.

Трирівнева модель корпоративної структури (вона характерна для більшості європейських країн, у тому числі й для України) передбачає три рівні керування корпорацією. Вищим органом керування є загальні збори акціонерів, що обирають наглядацьку раду (рада акціонерного товариства), що є законодавчим органом. Наглядацька рада, у свою чергу, наймає правління, що є виконавчим органом.

Закон України «Про господарчі товариства» не передбачає щорічні перевибори членів наглядацької ради. Проект Закону України «Про акціонерні товариства» містить у собі норму обов'язкового переобрання членів наглядацької ради щороку.

Крім того, на загальних зборах акціонерів обирається ревізійна комісія, у функції якої входить ревізія фінансової звітності корпорації Її звіти необхідно заслуховувати на загальних зборах акціонерів щороку.

Акціонери відповідають за зобов'язаннями суспільства тільки в межах приналежних їм акцій. Інакше кажучи, акціонерне товариство - це товариство з обмеженою відповідальністю.

Акціонерна власність виникла на високій ступіні розвитку капіталістичної власності в останній третині дев'ятнадцятого століття. Причинами її виникнення є:

1 Технологічна потреба у великому капіталі, що не може бути наданий одним інвестором. Необхідно об'єднати багато пайових внесків великої кількості пайовиків для того, щоб створити велике підприємство.

У другій половині дев'ятнадцятого століття в результаті розвитку науково-технічної революції багато наукових відкриттів у різних сферах знання викликали необхідність створення нових галузей економіки. У результаті відкриття мартенівського та бесемерівського способів виплавки стали, економічного методу виробництва сірчаної кислоти, винаходу мотора Дизеля, двигуна внутрішнього згорання і багатьох інших відкриттів стали розвиватися галузі важкої промисловості. А для того, щоб створити підприємство в галузі важкої промисловості, потрібно набагато більший

розмір капіталу, чим у галузях легкої промисловості. Таким чином, концентрація і централізація капіталу послужили економічною основою виникненні акціонерної власності.

2 Необхідність зменшення ризику інвестицій змушує підприємців вкладати не весь капітал у створення ризикованого підприємства, а тільки частина його, забезпечуючи тим самим схоронність іншої частини капіталу.

Організаторами акціонерного товариства є засновники або грюндери. Засновниками акціонерного товариства можуть бути юридичні особи і громадяни.

Засновники акціонерного товариства укладають між собою договір, що визначає порядок здійснення ними спільної діяльності по створенню акціонерного товариства, відповідальність перед особами, що підписалися на акції, і третіми особами.

За діючим законом акціонерне товариство повинне мати не менш трьох засновників. В Україні процес створення акціонерного товариства регулюється законом «Про господарчі товариства», хоча вже в першому читанні прийнятий проект закону «Про акціонерні товариства». У проекті закону України «Про акціонерні товариства» указується, що засновником акціонерного товариства може виступати й одна особа (юридична або фізична).

Засновники відповідно до діючого закону повинні опублікувати проспект емісії і зібрати оголошену суму акціонерного капіталу, а потім зареєструвати акціонерне товариство.

Проспект емісії - це найбільш повна та розгорнута інформація про створюване акціонерне товариство. У ньому утримуються наступні відомості:

- повне найменування акціонерного товариства, його юридична адреса;
- найменування засновника, їхні юридичні адреси;
- розмір статутного капіталу, що збирається в ході підписки на акції;
- номінал, типи і кількість емітуючих акцій;
- напрямку інвестиційної діяльності;
- терміни підписки на акції й іншій інформації про емітент.

За законом України «Про господарчі товариства» термін підписки на акції складає максимум 6 місяців.

Засновники несуть солідарну відповідальність за організацію акціонерного товариства. Вони повинні придбати акції на суму не менш 25% статутного капіталу й тримати них протягом двох років.

«Система участі» - це корпоративна форма контролю підприємства, при якій головна (материнська) компанія скуповує контрольні пакети акцій інших, більш дрібних, фірм і здобуває контроль над їх акціонерним капіталом. У свою чергу дочірні компанії здобувають контрольні пакети акцій інших фірм, а відповідно - і контроль над їх акціонерним капіталом. Таким чином, в економіці створюється система фінансових пірамід. У деяких країнах такі піраміди заборонені чинним законодавством. Акціонерна власність дозволяє, маючи невеликий власний капітал, контролювати великі маси чужого капіталу і привласнювати чужий прибуток.

Переваги і недоліки корпорацій

Корпорація як форма організації бізнесу має наступні переваги:

1 Обмежену відповідальність: максимум, що втратить акціонер при банкрутстві корпорації - це його пайовий внесок.

2 Ліквідність цінних паперів, тобто можливість легко реалізувати їх або обміняти.

3 Безперервність існування. Якщо партнерство закінчується з виходом з нього одного з партнерів, то зміна власника акцій не власністю компанії як самостійного юридичного особи-акції й облигацій.

4 Перевагу в оподаткуванні прибутку, тому що нерозподілений прибуток не обкладається податком.

Недоліки корпорацій:

1 Подвійне оподаткування прибутку, тому що корпорації з того самого доходу платять податок на прибуток і податок на дивіденди. В Україні податок на дивіденди складає 15% від суми дивідендів.

2 Необхідність обнародування фінансової інформації робить корпорацію уразливою в конкурентній боротьбі.

3 Складна процедура зміни статутного капіталу з обов'язковою перереєстрацією корпорації.

4 Менша гнучкість в оперативному прийнятті рішень.

5 Концентрація величезної економічної моці в корпораціях може привести до перетворення їхній у монополії.

Типи корпорацій

Корпорації можна класифікувати за декількома ознаками.

1 У залежності від того, ким корпорація створена, розрізняють:

- частки корпорації, якими володіють приватні особи або інші компанії;
- державні корпорації, що знаходяться у власності уряду й створені для спеціальних державних цілей (наприклад, надання позичок студентам, керування школами);

- квазідержавна корпорація – підприємство суспільного користування, що володіє монополією на надання основних послуг (постачання електроенергією, водою, газом, місцевий телефонний зв'язок).

2 За цілями функціонування виділяють корпорації:

- комерційні, створені для витягу прибутку в інтересах власників;
- некомерційні — організації корпоративного типу, створена для надання суспільних послуг, а не витягу прибутку (наприклад, державні системи радіомовлення і телебачення, Американська кардіологічна корпорація, Гарвардський університет).

3 У залежності від ступеня ліквідності цінних паперів корпорації поділяються на:

- відкриті, цінні папери яких можуть придбати всі бажаючі;
- закриті, цінні папери, які вправі придбати тільки засновники.

4 У залежності від ступеня контролю корпорації бувають:

- материнські (головні), що володіють контрольними пакетами акцій інших корпорацій;

- дочірні, контрольними пакетами акцій яких належать іншим корпораціям;

- холдингові, котрі майже не втручаються в діяльність дочірніх компаній.

5 У залежності від того, де корпорація займається бізнесом, розрізняють корпорації:

- місцеві;
- немісцеві;
- іноземні.

Тема 3. Витрати виробництва в ринковому господарстві

- 1 Поняття, структура, склад і види витрат.
- 2 Динаміка витрат виробництва.
- 3 Ефекти масштабу та визначення їхніх факторів.
- 4 Оптимальні розміри виробництва.

1 Поняття, структура, склад і види витрат

1 **Витрати** – це витрати, що несе фірма з організації виробництва та побуту продукції.

Зовнішні витрати – витрати фірми в грошовій формі, що вона несе в зв'язку з придбанням ресурсів у сторонніх осіб, що не є власниками даної фірми.

Внутрішні витрати – це витрати на виробництво власних ресурсів фірми, що не вимагають прямих грошових виплат. Сюди ж відносять компенсацію утрат від відволікання ресурсів у дане конкретне виробництво.

$$\begin{aligned} \text{Зовнішні витрати} + \text{Внутрішні} &= \text{Загальні витрати} \\ \text{Загальні витрати} + \text{Нормальний прибуток} &= \text{Ек. витрати} \end{aligned}$$

Підприємницька винагорода достатня для того, щоб людина займалася бізнесом називається нормальним прибутком.

У залежності від характеру кругообігу й особливості динаміки розрізняють:

1 **Постійні витрати (TFC)** – це витрати, що прямо не залежать від обсягу випуску продукції і які фірма несе навіть при повній зупинці виробництва.

2 **Перемінні витрати (TVC)** – це витрати, що прямо залежать від обсягу випуску продукції і включають витрати на покупку сировини, енергії, виробничих послуг і т.д.

3 **Загальні витрати (TC)** – це сума постійних і перемінних витрат

$$TC = TFC + TVC.$$

Усі перераховані витрати розраховуються як загальна сума витрат і тоді в аббревіатурі це позначається «Т». Ці ж витрати можна враховувати в

розрахунку на одиницю продукції, що випускається, і тоді маємо справу з поняттям середніх витрат - «А».

4 **Середні постійні витрати (AFC)** – це постійні витрати на одиницю продукції, яку можна розрахувати за формулою

$$AFC = \frac{TFC}{Q \text{ (обсяг виробництва)}}$$

5 **Середні перемінні витрати (AVC)** – перемінні витрати

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

6 **Середні загальні витрати** - це загальні витрати на одиницю продукції

$$AC = AFC + AVC; \quad AC = \frac{TC}{Q}$$

Особливу роль у практиці ринкового господарства відіграє роль граничних витрат, що позначаються:

7 **Граничні витрати (MC)** – це додаткові витрати фірми на випуск ще однієї додаткової одиниці продукції

$$MC = TC_n - TC_{(n-1)}$$

$$MC = \frac{\text{Змін } TC}{\text{Змін}}; \quad = \frac{\Delta TC}{Q \Delta Q}$$

Витрати виробництва є основою аналізу господарської діяльності, а сам аналіз базується на зіставленні витрат і доходів.

При можливості використовують три методики.

1 Зіставлення загальних витрат (**TC**) із загальним доходом фірми (**TR**), що являють собою загальний виторг від реалізації продукції і розраховуються за формулою

$$TR = P \times Q.$$

(**TR – TC**) економічний результат господарювання, тобто прибуток або збитки фірми.

2 Зіставлення середніх витрат фірми із середнім доходом на одиницю продукції (**AR**) або ринковою ціною продукції (**P**).

3 Зіставлення граничного доходу (**MR**) із граничними витратами. Граничний доход – це додатковий доход, що фірма одержує від реалізації ще однієї додаткової одиниці продукції.

$$MR = \frac{\text{Зм. TR}}{\Delta Q} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Дана формула за умови, що $\Delta Q=1$ трансформується

$$MR = TR_n - TR_{(n-1)}$$

Граничний дохід (MR) – завжди дорівнює ринковій ціні (P) для тих фірм і ринків, де спостерігається вільне ринкове ціноутворення, тобто в умовах вільної або зробленої конкуренції. $MR = P$.

2 Динаміка витрат виробництва

Динаміка витрат виробництва – це зміни в зв'язку зі зміною розмірів виробництва або обсягу випуску продукції.

Аналіз динаміки вимагає обліку двох обставин:

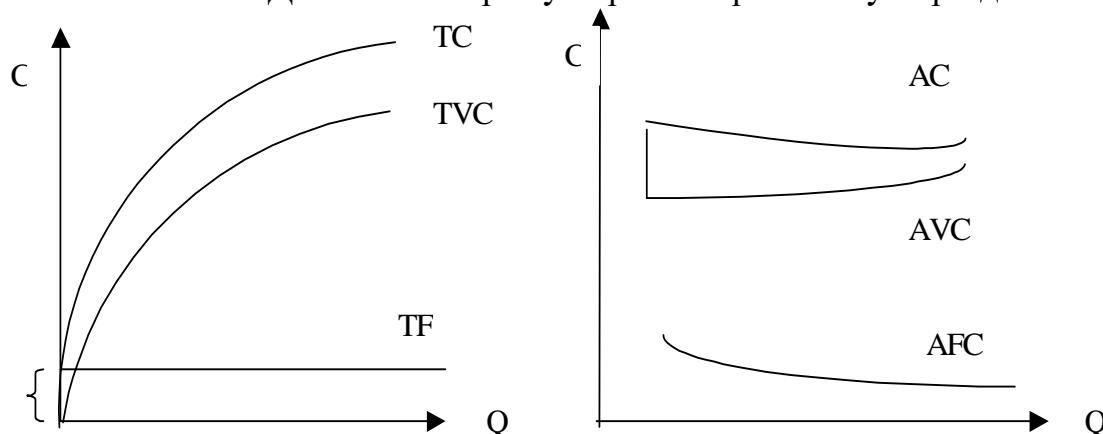
- 1 Тривалості виробничого періоду.
- 2 Об'єктивного закону віддачі ресурсів.

За тривалістю розрізняють:

- **короткостроковий період** має тривалість, що не дозволяє фірмі ввести в лад і освоїти додаткові виробничі потужності;
- **довгостроковий період** – достатній для введення й освоєння додаткових виробничих потужностей, тобто зміни не тільки перемінних, але і постійних витрат і відповідно усі витрати є перемінними і позначаються як **ТС** або **АС**.

Розподіл витрат на постійні та перемінні мають сенс тільки для короткострокового періоду.

Динаміка витрат у короткостроковому періоді



Рисунок? Ссылка?

Закон віддачі ресурсів – введений емпірично і фіксує результативність залучення у виробництво додаткових одиниць і використання їх разом з постійними ресурсами.

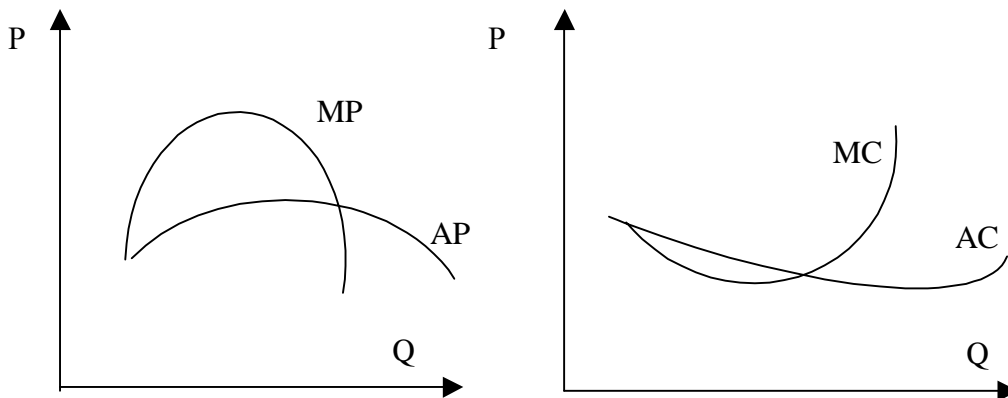
Спочатку кожна додаткова одиниця ресурсу дає збільшити додатковий продукт, а потім, коли у виробництві знаходиться визначена критична кількість одиниць перемінного ресурсу, додатковий ефект від залучення наступних одиниць перемінного ресурсу різко падає й одночасно починає знижуватися середня результативність використання перемінних ресурсів.

Середній продукт (AP) – це продуктивність використання у виробництві перемінних ресурсів.

Граничний продукт (MP)-продукт, одержуваний через зміну сумарного продукту, викликаного застосуванням додаткової одиниці перемінного ресурсу.

$$AP = \frac{TP}{N_{рес}} ; \quad AP_{тр} = \frac{TP}{\text{число ресурсу}} ;$$

$$MP = TP_n - TP(n-1) = \frac{\Delta TP}{\Delta n} .$$



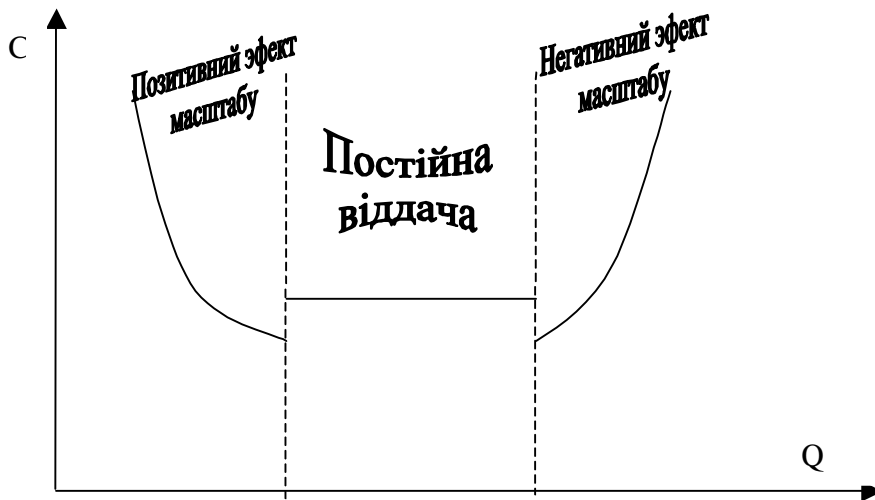
Рисунок? Ссылка?

Закон віддачі ресурсів – визначає й особливості динаміки середніх і граничних витрат виробництва.

Динаміка витрат виробництва в довгостроковому періоді являє собою підсумовування результатів динаміки за вхід у довгостроковий і короткостроковий періоди. При цьому на графіках не враховуються короткострокові зміни витрат, а виводиться тільки їхня загальна динаміка.

Закон убутної віддачі ресурсів стосовно до довгострокового періоду виявляється в тім, що в міру зросту розміру підприємства спочатку спостерігається скорочення середніх витрат і зменшення економічних показників господарювання, потім настає період постійної віддачі ресурсів, а після досягнення виробництвом визначеного критичного розміру відбувається зріст середніх витрат і погіршення всіх показників господарства.

Не оставлять!



Рисунок? Ссылка?

Зміна витрат виробництва та показників господарювання в зв'язку зі збільшенням обсягу виробництва називається – **ефектом масштабу**.

У залежності від характеру розрізняють: **що?**

- позитивний;
- негативний;
- постійний.

Позитивний ефект – складається в зниженні витрат виробництва та поліпшенні показників господарювання й обумовлюється наступними факторами:

- великі розміри підприємств дозволяють створити раціональну систему поділу й кооперації праці, упроваджувати прогресивні форми організації і стимулювання. Завдяки цьому досягається зріст продуктивності й інтенсифікації праці, а значить зниження середніх витрат виробництва;

- великі розміри підприємства дозволяють проводити спеціалізацію інженерно-технологічної й управлінської праці, що забезпечує не тільки зріст їхньої продуктивності, але і підвищує технологічний рівень виробництва та якість продукції;

- на найбільших підприємствах забезпечується ефективно використання основного капіталу.

Головний фактор **негативного ефекту масштабу** складається в наростанні управлінських труднощів і збільшенні народу, керування і підтримки продуктивної, виконавчої, психологічної і фінансової дисциплін. Порушення в цій сфері ведуть до зниження якості й економічних витрат. Обсяг управлінських функцій зростає в геометричній прогресії щодо зросту обсягу виробництва.

3 Оптимальні розміри підприємства

Оптимальні розміри підприємства – це розміри, що забезпечують або одержання максимальне можливого прибутку, або мінімізацію збитків, якщо збитки в сформованій ринково ситуації стають неминучими.

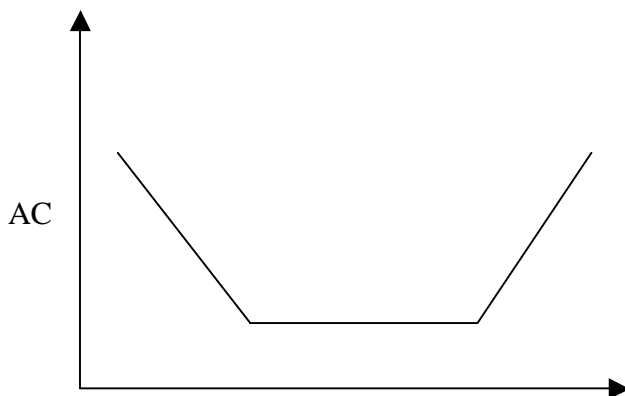
З погляду витрат виробництва оптимальним є такий розмір підприємства, при якому цілком реалізований позитивний ефект масштабу, а витрати знаходяться на мінімальному рівні.

Технологічні розходження галузей обумовлюють різні розміри оптимальності підприємств. В одній і тій ж галузі оптимальні розміри підприємств можуть істотно розрізнятися в наслідок різного технологічного рівня підприємств.

У залежності від організації і технологічних особливостей галузі істотно розрізняються динаміка, типи наростання, тривалість різних ефектів масштабу, що і визначає межі оптимальних розмірів підприємств:

1 Якщо в галузі швидко наростає і швидко вичерпується позитивний ефект масштабу, то в ній, як правило, оптимальні тільки невеликі по розмірах підприємства і діапазон розходжень розмірів дуже невеликий.

2 Якщо в галузі спостерігається тривалий період постійного ефекту масштабу, то в таких галузях однаково ефективними можуть бути підприємства різних розмірів, головне, щоб ці розміри були не менше за обсяги виробництва, забезпечуючи повну реалізацію позитивного ефекту масштабу, і не виходили за обсяги випуску, при якому виникає негативний ефект масштабу.



Рисунок? Ссылка?

3 У тих галузях, де позитивний ефект масштабу наростає, дуже повільно оптимальними є тільки підприємства в ряді галузей, позитивний ефект масштабу яких реалізується тільки при обсягах випуску продукції рівних ємностей всього регіону.

У таких галузях оптимальними можуть бути тільки чиста монополія. Як правило ці галузі законодавчо визнаються природними монополістичними, тобто психологічно й економічно необхідними для забезпечення максимальної ефективності виробництва.

У деяких випадках ефект масштабу виходить за межі місткості ринку й такі підприємства працюють як транснаціональні компанії.

Тема 4. Поводження споживача в ринковій економіці

- 1 Кардіналістська (кількісна) теорія граничної корисності.
- 2 Ордіналістська (порядкова) теорія корисності. Рівновага споживача.

1 Кардіналістська (кількісна) теорія граничної корисності

Для позначення того задоволення, що одержують люди від споживання товарів або послуг, економісти використовують термін «корисність» (**U utility**).

Виділяють два основних підходи до визначення корисності:

- 1 Кількісний (кардіналістський) тут мова йде про традиційну версію теорії споживчого вибору.

- 2 Порядковий (ордіналістський).

Корисність, що споживач витягає з додаткової одиниці блага, називають граничною корисністю (MU). У свою чергу, сума корисностей окремих частин блага дає загальну корисність (TU). Тоді гранична корисність – це приріст загальної корисності при збільшенні обсягу споживання блага на одну одиницю. Графік загальної корисності поданий на рисунку 6.

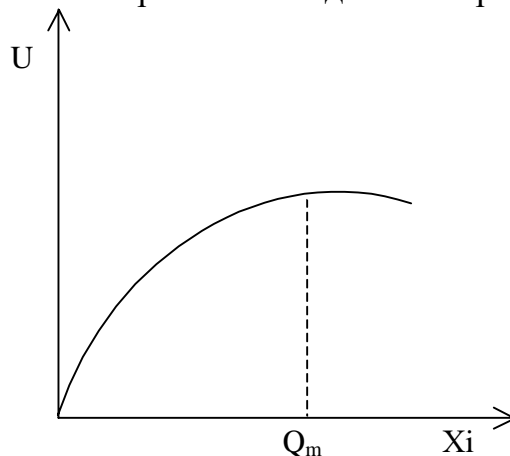


Рисунок 6 – Загальна корисність блага

Крива загальної корисності виходить спочатку координат, оскільки потреба починає задовольнятися після деякого обсягу споживання. Ця крива нахилена позитивно, тому що із зростом кількості блага загальна корисність зростає.

Використовуючи кардіналістську (кількісну) теорію корисності, можна охарактеризувати не тільки загальну корисність, але й граничну корисність як додаткове збільшення даного рівня добробуту, одержуване при споживанні додаткової кількості блага даного виду та незмінних кількостей споживаних благ всіх інших видів.

Гранична корисність зображена на рисунку 7.

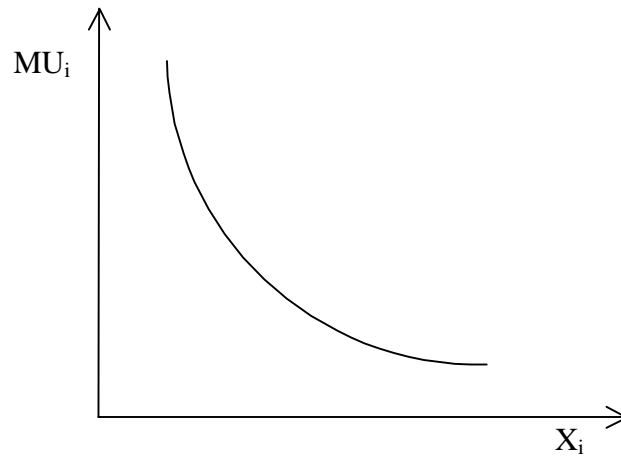


Рисунок 7 – Гранична корисність

Більшість благ мають властивість убутної граничної корисності, відповідно до якого чим більше споживання деякого блага, тим менше збільшення корисності, одержуваної від одиничного збільшення споживання даного блага. Це пояснює, чому крива попиту на ці блага має негативний нахил. На рисунку 8 показано, що для голодної людини корисність першого споживаного їм скиби хліба висока (Q_A), однак у міру насичення його апетиту кожна наступна скиба хліба приносить усе менше і менше задоволення: п'ята скиба хліба доставить лише Q_B корисності.

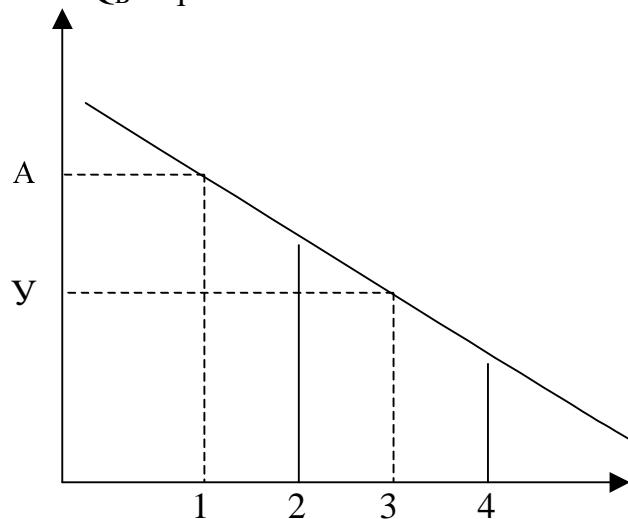


Рисунок 8 – Убутна гранична корисність

В основі кардиналістської теорії лежало припущення про можливість порівняння корисності різних благ. Економісти вважали, що корисність можна вимірити в умовних одиницях – ютілах.

Наприкінці минулого століття ряд економістів обґрунтували принцип убутної граничної корисності, відповідно до якого чим більше споживання деякого блага, тим менше приріст корисності, одержуваний від одиничного збільшення споживання цього блага.

Принцип (закон) убутної корисності нерідко називають першим законом Госсена за ім'ям німецького економіста Г. Госсена (1810-1859), що сформулював його в 1854 році.

Даний закон укладає в собі два положення. Перше затверджує убування корисності наступних одиниць блага в одному безперервному акті споживання, так що в межі забезпечується повне насичення даним благом. Друге положення затверджує убування корисності перших одиниць блага при повторних актах споживання.

Закон убутної граничної корисності полягає в тому, що в міру споживання нових порцій того самого блага його загальна корисність зростає уповільнено.

2 Ордіналістська (порядкова) теорія корисності. Рівновага споживача

Альтернативою кардіналістської теорії корисності є порядкова теорія.

Ордіналістська (порядкова) корисність, або задоволення, що споживач одержує зі споживаного їм блага, обмірювана за порядковою шкалою.

Відповідно до цієї теорії, граничну корисність вимірити неможливо; споживач вимірює не корисність окремих благ, а корисність наборів благ. Вимірності піддається тільки порядок переваги наборів благ. Споживач систематизує вибір набору благ за рівнем задоволення. Наприклад, 1-й набір благ доставляє йому найбільше задоволення, 2-й набір – менше задоволення, 3-й набір – ще менше задоволення і т.д.

Графічно система переваг споживача ілюструється за допомогою кривої байдужності.

Крива байдужності зображує сукупність наборів, між якими споживач не робить розходжень. Різний набір на кривій забезпечить той самий рівень задоволення. Іншими словами, крива байдужності зображує альтернативні набори благ, що надає однаковий рівень корисності (рис. 9).

На рисунку 9 на одній осі відкладене число одиниць одягу, на іншій – число одиниць продуктів харчування. З'єднавши точки А, У, З, одержимо криву U_1 , кожна точка якої показує можливі комбінації одиниць одягу та продуктів харчування, що дають однакове задоволення. Крива U_1 називається кривою байдужності, що вказує, що споживач байдужний до цих трьох наборів продуктів, тобто споживач не почуває себе ні краще, ні гірше, відмовивши від 10 одиниць продуктів харчування й одержавши 10 одиниць одягу при переміщенні від набору А к набору В. Точно так само споживач однаково ранжирує А і С, тобто може відмовитися від 10 одиниць одягу, щоб одержати 10 одиниць продуктів харчування.

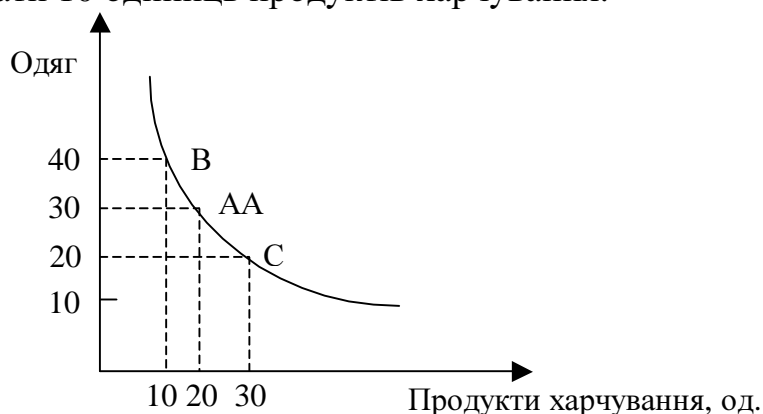


Рисунок 9 – Крива байдужності

Гранична норма заміщення (MRS) показує, від якої кількості одиниць одного блага споживач повинний відмовитися, щоб придбати додаткову одиницю іншого блага. Іншими словами, це співвідношення граничної корисності двох благ. Гранична норма заміщення вимірює бажання обміняти одне благо на кожну одиницю іншого, при цьому не здобуваючи і не втрачаючи корисність. Гранична норма заміщення являє собою норму, відповідно до якої одне благо може бути заміщено іншим без виграшу або втрати для задоволення споживача. Значення граничної норми заміщення завжди негативні, тому що збільшення кількості придбаних одиниць одного блага припускає зменшення споживання іншого, тобто маються різні знаки. Оскільки крива байдужності опукла вниз, до початку координат, то гранична норма заміщення найчастіше зменшується в міру збільшення споживання одного блага замість іншого. Це явище називають **зменшуваною граничною нормою заміщення**.

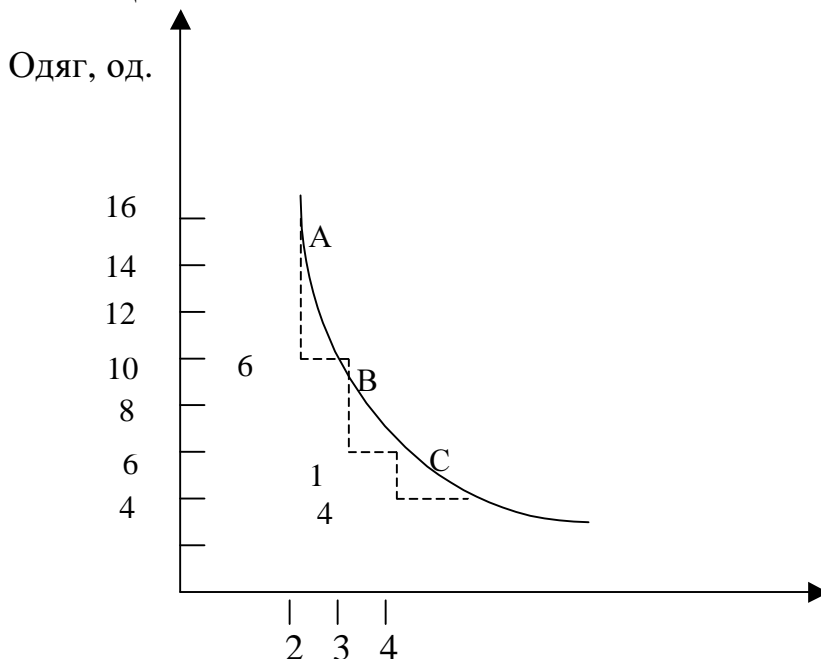


Рисунок 10 – Зменшення граничних норм заміщення уздовж кривій байдужності

Рисунок 10 показує, що переміщаючи від набору споживчих товарів А к товару В, споживач готовий відмовитися від шести одиниць одягу, щоб одержати одну одиницю продуктів харчування. Рухаючи від набору В к наборові З, він готовий поступитися тільки чотирма одиницями одягу, щоб одержати додаткову одиницю продуктів харчування і т.д.

Бюджетне обмеження показує всі комбінації благ, що можуть бути куплені споживачем при даному доході й даних цінах. Бюджетне обмеження показує, що загальна витрата повинна бути дорівнює доходу. Збільшення або зменшення доходу викликає зрушення бюджетної лінії.

Бюджетна лінія (лінія бюджетного обмеження) це пряма, точки якої показують набори благ, при купівлі яких виділений дохід платиться цілком.

Бюджетна лінія перетинає осі координат у точках, що показує максимально можливі кількості благ, які можна придбати на даний дохід при визначених цінах.

Рівновага споживача – точка, у якій споживач максимізує свою загальну корисність або задоволення від витрати фіксованого доходу.

Оптимальний набір споживчих благ повинний відповідати двом вимогам:

- 1 Знаходиться на бюджетній лінії.
- 2 Надати споживачеві найбільш краще сполучення.

Умова рівноваги споживача можна виразити в такий спосіб:

$$\frac{P_F}{P_C} = \text{норма} \times \text{замещення} = \frac{MU_F}{MU_C},$$

де P_F , P_C – ціни двох товарів;

MU_F , MU_C – граничні корисності товарів.

Тема 5. Попит та пропозиції. Еластичність попиту та пропозиції. Ринкова рівновага

- 1 Попит: поняття, закон, динаміка та графічна інтерпретація. Фактори, що визначають динаміку попиту.
- 2 Еластичність попиту, її види і вимір. Рівні еластичності попиту та їхній вплив на динаміку для виробництва.
- 3 Фактори, що визначають рівень еластичності попиту.
- 4 Пропозиції: поняття, закон, динаміка. Фактори, що визначають динаміку пропозиції.
- 5 Еластичність пропозиції. Фактори, що визначають рівень еластичності.
- 6 Прикладне значення зміни еластичності.
- 7 Ринкова рівновага та механізм ринкового ціноутворення.

1 Попит: поняття, закон, динаміка та графічна інтерпретація. Фактори, що визначають динаміку попиту

Попит – це платоспроможна готовність і здатність придбати визначену кількість якого-небудь товару за визначений період часу.

Шкала попиту на взуття

Ціна	Обсяг попиту
100	6
200	5
300	4
400	3
500	2
600	1



Шкала попиту та крива попиту відображають зворотну залежність між рівнем цін і обсягом продукції. Ця залежність є постійної, стійкої, повторної і тому являє собою закон попиту.

Закон попиту

За інших рівних умов люди роблять більше покупок при зниженні цін. Закон попиту безпосередньо взаємозалежний з іншими економічними законами й ефектами:

- 1 Із законом убутної граничної корисності.
- 2 З ефектом або законом доходу. Зниження цін рівнозначно збільшенню доходу.

- 3 З ефективністю або законом заміщення. Люди завжди готові замінити в споживанні дорогі товари дешевими.

Необхідно розрізняти індивідуальний і ринковий попит.

Ринковий попит – результат зваженого підсумовування індивідуальних попитів.

Необхідно розрізняти зміни величини попиту та зміни самого попиту.

Зміна величини попиту – результат зміни цін і виражається зміною обсягу покупок у результаті зміни ціни.

Зміна величини попиту відображають графіки шляхом переміщення точки обсягу попиту уздовж кривої.

Зміна самого попиту означає, що за кожною з цін товарів продається більше або менше товарів за однією й тією ж ціною.

Фактори, що визначають динаміку доходів населення

- 1 Зміна числа споживачів на ринку, що відбувається в результаті дії демографічних факторів, міграцій населення й інших факторів.

- 2 Динаміка доходів населення.

Для більшості товарів збільшення доходів супроводжується зростом попиту. Такі товари називаються повноцінними або нормальними. Ті товари, обсяг покупок яких, скорочується в зв'язку із зростом доходу та навпаки, збільшуються при скороченні доходів.

- 3 Динаміка цін на сполучені товари.

Сполучення двох видів:

- а) товари – замітники (субститутути); зріст цін на один з цих товарів веде до зросту попиту на іншій;

б) товари – комплементи, що споживаються в комплекті; зріст цін на один з них веде до зниження попиту на інший.

4 Чекання споживачів щодо майбутньої динаміки цін і доходів.

5 Зміни споживчих смаків і переваг, що міняються під впливом поточної моди.

2 Еластичність попиту, її види і вимір. Рівні еластичності попиту та їхній вплив на динаміку для виробництва

Еластичність попиту – це здатність попиту або його величина зміни в результаті зміни цін або нецінових факторів.

У залежності від ступеня реагування на зміну якого-небудь фактора розрізняють: *еластичний* – це попит з високою чутливістю до зміни ціни або іншого фактора.

1 Рівень еластичності попиту розраховується за допомогою спеціальних показників – коефіцієнтів:

$$E_d = \frac{\% \text{ зросту попиту}}{\% \text{ зниження ціни}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ зниження попиту}}{\% \text{ зросту ціни}};$$

$$E_d = \frac{\% \text{ зміни попиту}}{\% \text{ зміни ціни}};$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ попиту}}{\text{Базовий попит}} / \frac{\Delta \text{ ціни}}{\text{Базова ціна}}.$$

Розрахунок коефіцієнта робиться для всієї шкали попиту, вважається для кожної нової ціни продажей.

Знак мінус указує на зворотну залежність величини попиту від величини ціни і може при розрахунках не братися до уваги.

2 Еластичність попиту за доходом.

$$E_d = \frac{\% \text{ зміни попиту}}{\% \text{ зміни доходу}};$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ попиту}}{\text{Базовий попит}} : \frac{\Delta \text{ доходу}}{\text{Базовий дохід}}.$$

Одержуваний арифметичний знак коефіцієнта несе значення навантаження:

- + указує на повноцінний товар;
- указує на неповноцінний товар.

3 Перехресна еластичність попиту.

Показує чутливість попиту та його величини на товар А в зв'язку з динамікою цін на товар Б. Розраховується за допомогою коефіцієнта перехресної еластичності.

$$E_d = \frac{\% \text{ зміни попиту на товар А}}{\% \text{ зміни ціни на товар Б}}$$

Рівні еластичності попиту та їхній вплив на динаміку для виробництва.

У залежності від значення коефіцієнта цінової еластичності розрізняють 5 рівнів еластичності:

1 Якщо $R_{э,л} > 1$, то попит еластичний, він чуйно реагує на зміну цінової ситуації, **навіть незначна зміна ціни відбувається значна зміна обсягів продажей**; при падінні ціни обсяг продажей значно зростає, при цьому збитки від падіння ціни компенсуються з надлишком за рахунок додаткових обсягів реалізації товару, доход виробника в цьому випадку збільшується.

2 Якщо $R_{э,л} < 1$, то попит нееластичний, він слабо реагує на зміну цінової ситуації, навіть значна зміна ціни не призводить до істотних змін обсягів продажей; якщо ціна на товар падає, обсяг продажів істотно не міняється, при цьому доход і прибуток виробника зменшуються.

3 Якщо $R_{э,л} = 1$, то попит одиничної еластичності, зміна попиту й ціни відбуваються в однаковій пропорції, доход і прибуток виробника залишаються колишніми.

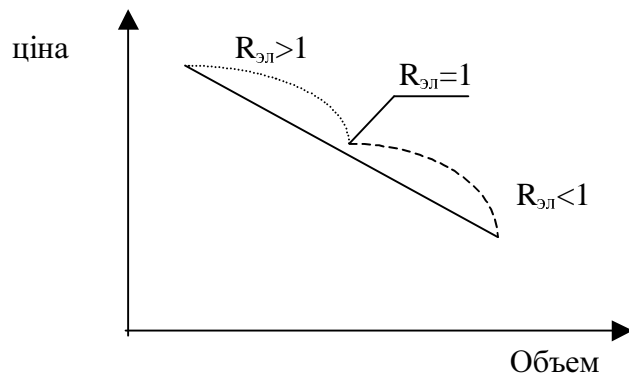
4 Якщо $R_{э,л} = 0$, то попит абсолютно нееластичний, ніяка зміна ціни не призведе до змін обсягів продажей. Доход і прибуток виробника залежать тільки від рівня ціни

$$TR = P \times Q.$$

5 Якщо $R_{э,л} = \infty$, то попит абсолютно еластичний, обсяг продажей міняється без яких-небудь змін у ціні. Доход і прибуток виробника залежать тільки від обсягів продажей:

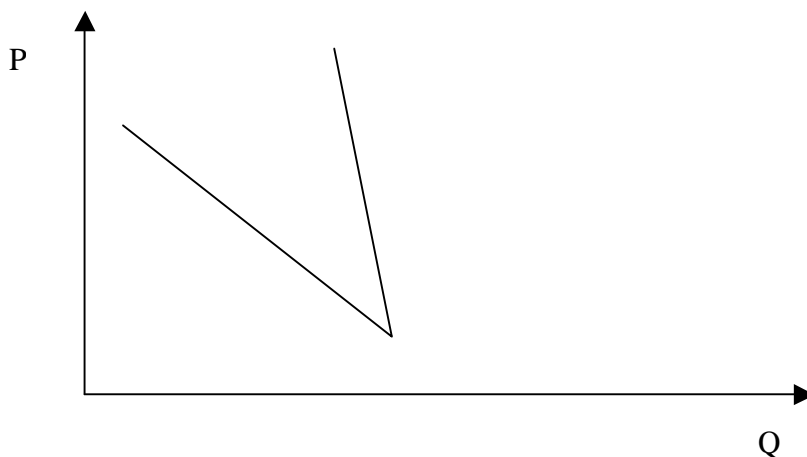
$$TR = P \times Q.$$

На звичайній ділянці спадної кривої попиту є ділянки еластичного та нееластичного попиту. Між ними знаходиться точка одиничної еластичності попиту.



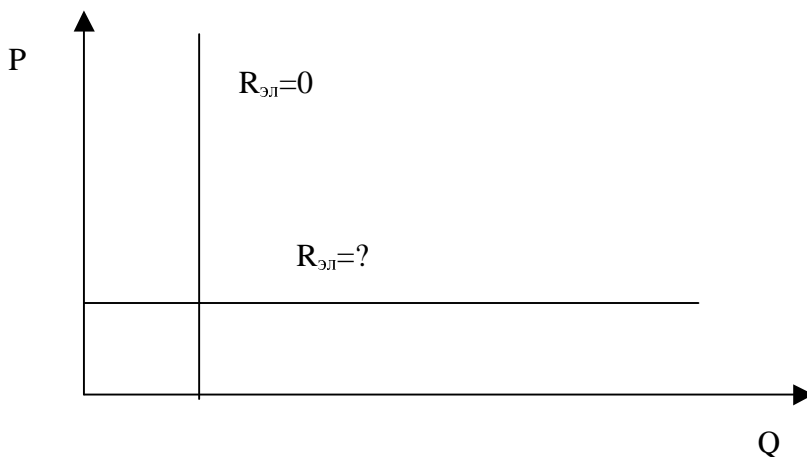
Рисунок? Ссылка?

За кутом нахилу кривої попиту можна судити про відносний рівень еластичності попиту на даний товар. Чим більше кут нахилу, тим рівень еластичності нижче



Рисунок? Ссылка?

Графік абсолютно нееластичного попиту являє собою пряму рівнобіжну осі ціни і віддалену від неї на фіксований обсяг продажей.



Рисунок? Ссылка?

Графік абсолютно еластичного попиту являє собою пряму рівнобіжну осі обсягів продажей і віддалена від нього на рівень ринкових цін.

У залежності від значення коефіцієнта еластичності за доходом товари поділяються на 4 групи:

1 $R_{\text{эл}}=0$ - товари життєвої значимості, без споживання яких неможливо фізіологічне виживання людини.

2 $0 < R_{\text{эл}} < 1$ - товари першої необхідності або щоденного попиту; забезпечують у сукупності визначений соціальний і фізіологічний рівень життя людини.

3 $1 < R_{\text{эл}} < 3$ – товари тривалого користування або разового попиту; забезпечують визначена якість життя людини.

4 $R_{\text{эл}} > 3$ – товари розкоші, товари, що задовольняють специфічні смаки споживачів, їхньої переваги і т.д.

Якщо $R_{\text{эл}} < 0$, то товар неповноцінний.

У залежності від коефіцієнта перехресної еластичності розрізняють наступні групи товарів:

1 Якщо $R_{\text{эл}} > 0$ - товари А і Б є товарами заміниками.

2 Якщо $R_{\text{эл}} < 0$ – товари А і Б є товарами комплементами.

3 $R_{\text{эл}} = 0$ – товари А і Б не зв'язані між собою.

3 Фактори, що визначають рівень еластичності попиту

1 Місце товару в споживчій ієрархії (значимість у забезпеченні та підтримці життєдіяльності людини). Чим товар вигідний для людини, тим нижче еластичність попиту на нього.

2 Наявність у товару повноцінних заміників. Чим більше в товару заміників, тим рівень еластичності вище.

3 Час, що є в споживача, щоб відреагувати на зміну цінової ситуації. Як правило, короткострокова еластичність нижче, ніж довгострокова.

4 Частка витрат на даний товар у бюджеті родини. Чим нижче частка витрат на даний товар, тим еластичність нижче.

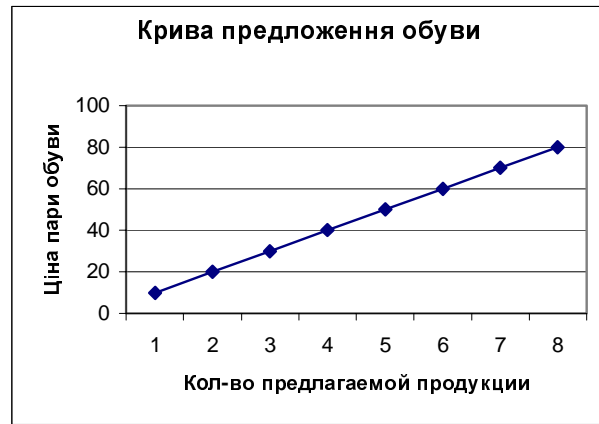
5 Можливість відстрочити покупку або узагалі відмовитися від неї. Якщо така можливість є, еластичність попиту вище.

4 Пропозиція: поняття, закон, динаміка. Фактори, що визначають динаміку пропозиції

Пропозиція – готовність і можливість виробника зробити і поставити на ринок визначену кількість даного товару за однією з можливих цін за визначений час.

Ціна	В предл. прод.
------	----------------

10	1
20	2
30	3
40	4
50	5
60	6
70	7
80	8



Шкала пропозиції і крива пропозиції відображають пряму залежність величини пропозиції і ринкової ціни. Ця залежність є стійкою, повторюваною і тому являє собою закон пропозиції.

Закон пропозиції: *ріст цін веде до збільшення обсягу пропозиції і навпаки, при зниженні цін обсяг постачань скорочується.*

Закон пропозиції знаходиться в повній відповідності з логікою економічного та господарського інтересу виробників. Чим вище ціна за інших рівних умов, тим вище валовий дохід, а значить і прибуток виробника.

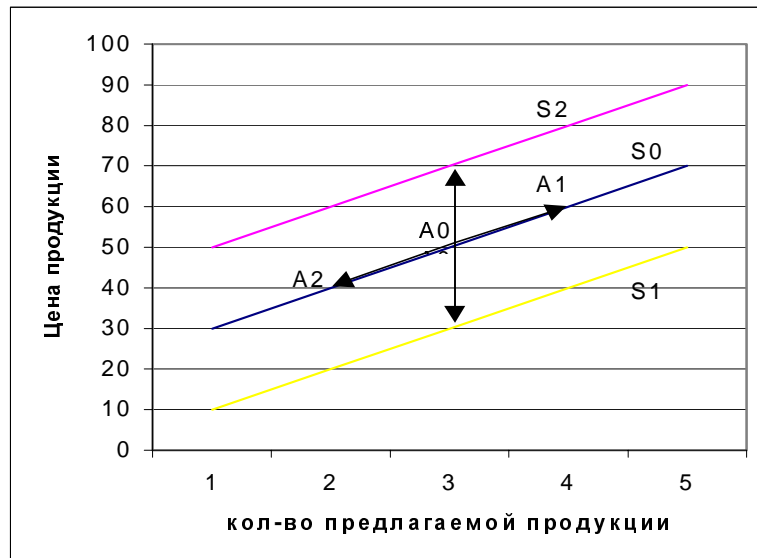
Необхідно розрізнити індивідуальну та ринкову пропозицію. Індивідуальна пропозиція – це готовність поставити товар конкретного товаровиробника, що залежить від індивідуальних витрат та індивідуального уявлення про нормальний або достатній прибуток. Ринкова пропозиція – результат зваженого підсумовування всіх індивідуальних пропозицій даного товару.

Необхідно розрізнити зміну самої пропозиції і зміну величини пропозиції. Зміна пропозиції означає, що за кожною з можливих цін товару поставляють **чого?** на ринок більше або менше. Графічно зміна пропозиції відображається шляхом зсуву кривої пропозиції праворуч - униз (збільшення пропозиції) або нагору (скорочення пропозиції)

Зміна величини пропозиції означає, що товару продається більше або менше в залежності від рівня ринкової ціни. Графічно це відображається шляхом переміщення точки обсягу продажей уздовж (за) однієї й тієї ж кривої пропозиції. Величина пропозиції є функцією ціни і міняється тільки сама пропозиція, і її динаміка залежать від дії результату зміни ціни; нецінових факторів.

$$S_2 < S_0 < S_1$$

$$A_2 < A_0 < A_1$$



Рисунок? Ссылка?

Фактори, що визначають динаміку пропозиції

1 Число постачальників даного товару на ринок. Чим більше число постачальників, тим більше ринкова пропозиція; у міру вступу нових фірм у галузь, крива пропозиції зміщується вниз (відбувається збільшення пропозиції), у міру виходу фірм із галузі – нагору (зменшення пропозиції).

2 Рівень інтегрування економіки у світове господарство, що визначає доступність національного ринку для закордонних виробників і світового ринку для вітчизняних виробників. Експортно-імпортні потоки визначають динамікові пропозиції на національному ринку.

3 Витрати виробництва даного товару, що визначають мінімально прийнятну для постачальників ціну. Відповідно, усі фактори, що визначають рівень витрат безпосередньо впливають на динаміку пропозиції:

- ціна на сировину (зниження ресурсних цін знизити витрати, а отже збільшиться пропозиція, а підвищення цін на сировину викликає зменшення пропозиції);
- удосконалювання технологій (викликає зменшення витрат, а значить збільшення пропозиції)

4 Ціни на товари, що можуть бути випущені даним виробником без істотної зміни сировини і технологій.

5 Податки, субсидії, дотації. Податки збільшують витрати, а отже зменшують пропозицію, коли ж держава субсидіює виробництво якого-небудь товару, то це зменшує витрати, а отже збільшує пропозицію.

6 Чекання постачальника щодо динаміки цін.

5 Еластичність пропозиції: сутність, методи виміру, границі зміни і визначальні її фактори. Фактори, що визначають рівень еластичності

Здатність пропозиції або його величини змінюватися в результаті зміни ринкових цін називається еластичністю пропозиції.

У залежності від ступеня реагування пропозиції на зміну цін розрізняють відносно еластичну та відносно нееластичну пропозицію.

$$E_d = \frac{\% \text{ зросту пропозиції}}{\% \text{ зросту ціни}} ;$$

$$E_d = \frac{\% \text{ зниження пропозиції}}{\% \text{ зниження ціни}} ;$$

$$E_d = \frac{\% \text{ зміни пропозиції}}{\% \text{ зміни ціни}} ;$$

$$E_d = \frac{\Delta \text{ пропозиції}}{\text{Базова пропозиція}} : \frac{\Delta \text{ ціни}}{\text{Базова ціна}} .$$

Коефіцієнт еластичності пропозиції розраховується для кожної нової позиції в шкалі пропозиції. Коефіцієнт еластичності пропозиції завжди має позитивний знак, тому що обсяг пропозиції і рівень цін взаємозалежні і мають пряму залежність.

У залежності від рівня коефіцієнта еластичності пропозиції розрізняють еластичність різних типів:

1 Якщо $R_s > 1$, то пропозиція еластична, вона чуйно реагує на зміну цінової ситуації, навіть незначна зміна ціни призводить до значної зміни обсягів продажей; при падінні ціни обсяг продажей значно зменшується, а при збільшенні ціни обсяг продажей збільшується.

2 Якщо $R_s < 1$, то пропозиція нееластична, вона слабо реагує на зміну цінової ситуації, навіть значна зміна ціни не призводить до істотних змін обсягів продажей. Виробник не може покористуватися зі сприятливої ринкової ситуації, а у випадку зниження ціни несе збитки.

3 Якщо $R_s = 1$, то пропозиція одиничної еластичності, зміна пропозиції і ціни відбуваються в однаковій пропорції, доход і прибуток виробника залишаються колишніми.

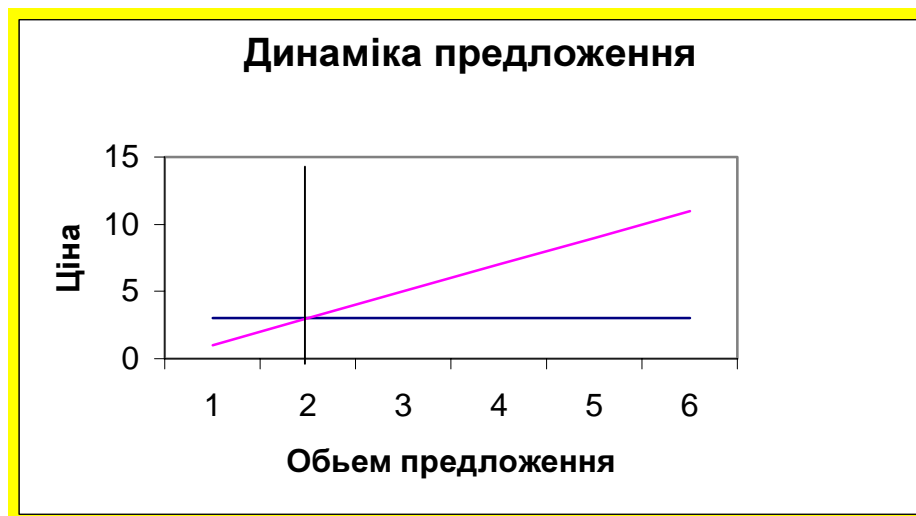
4 Якщо $R_s = 0$, то пропозиція абсолютна нееластична, ніяка зміна ціни не призведе до змін обсягів продажей. Доход і прибуток виробника залежать тільки від рівня ціни:

$$TR = P \times Q.$$

5 Якщо $R_s = \infty$, пропозиція абсолютна еластична, обсяг продажей міняється без яких-небудь змін у ціні. Доход і прибуток виробника залежать тільки від обсягів продажей:

$$TR = P \times Q.$$

За конфігурацією кривої пропозиції можна судити про абсолютно еластичну і абсолютно нееластичну пропозицію, і це єдиний випадок, коли криві пропозиції та попиту цілком збігаються.



Рисунок? Ссылка? Перекласти!

Кут нахилу кривій дозволяє судити про відносний характер еластичності: чим більше кут нахилу, тим менше еластичність.

Фактори, що визначають рівень еластичності

Головним фактором, що визначає рівень еластичності, є фактор часу. Здатність пропозиції змінюватися під впливом зміни цін залежить головним чином від часу, яким володіє виробник для того, щоб пристосуватися до будь-якої цінової ситуації. Розрізняють найкоротші, короткострокові й тривалі ринкові періоди, що відрізняються тим, як виробники можуть відреагувати на будь-яку ринкову ціну.

Найкоротший період не дозволяє змінити обсяги виробництва, товар продається за новою ринковою ціною, і якщо вона виросла, виробник одержує додатковий доход, **упала, і несе збитки.**

Короткостроковий період дозволяє збільшити обсяги виробництва за рахунок внутрішніх ресурсів: більш ефективного використання потужностей, введення нових форм організації праці й т.д.

Довгостроковий період дозволяє збільшити обсяги виробництва за рахунок додаткових інвестицій, переливу капіталу з інших галузей, за рахунок освоєння нових технологій.

Разом з тим, можливість виробника змінювати обсяги виробництва залежить не тільки від часу, але і від інших факторів:

1 Ступінь завантаження виробничих потужностей і наявність їхніх резервів. В умовах ринку необхідний резерв потужностей такий, щоб при сприятливій ринковій кон'юнктурі була можливість негайного зростання виробництва.

2 Тривалість виробничого циклу.

3 Наявність у національній економіці резервів ресурсів (сировина, гроші, цінні папери).

4 Рівень розвитку комерційної інформації й інфраструктури ринку.

5 Наявність у національній економіці механізмів переливу інвестиційних ресурсів, рівень розвитку кредитно-банківської системи, ринку цінних паперів, акціонерної форми господарювання.

6 Гнучкість виробничих потужностей і можливість їхньої переорієнтації на виробництво іншої продукції.

6 Прикладне значення зміни еластичності

Рівень еластичності враховується, коли:

1 При рішенні питання про сферу вкладення ресурсів.

2 При розробці й проведенні цінової стратегії фірмою і державою. На товари еластичного попиту є сенс знижувати ціни, тому що це приведе до значного підвищення обсягів продажей, і доход виробника зросте. Зниження цін на товари одиначної еластичності доцільно при необхідності завоювання і розширення ринку збуту. На товари нееластичного попиту вводиться регулювання цін.

3 При розробці виробничої стратегії фірми щодо обсягу випуску товару. Зріст обсягу виробництва має сенс тільки на товари еластичного попиту. За іншими групами збільшення виробництва або зажадає пошуку нових ринків збуту, або призведе до появи абсолютних надлишків товару.

4 При виробленні та проведенні податкової політики держави. Уведення податків на товари нееластичного попиту приведе до збільшення податкових надходжень у бюджет. Уведення податків на товари нееластичного попиту може призвести до зменшення податкових надходжень.

5 Вироблення і реалізація інвестиційної політики. Державні інвестиції мають сенс тільки на товари нееластичного попиту.

7 Ринкова рівновага і механізм ринкового ціноутворення

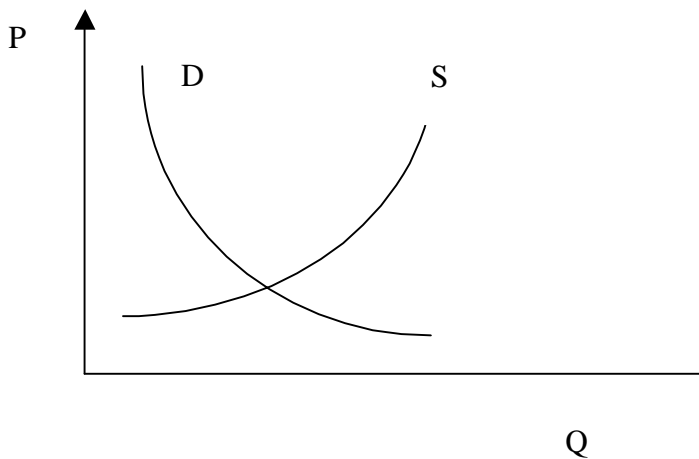
Попит та пропозиція

1 *Попит та пропозиція* – діалектичні протилежності, ринки, суперечлива єдність яких, є рушійним чинником розвитку ринкової економіки.

Суперечливість попиту та пропозиції **дозволяється** на ринку шляхом приведення по-різному направлених тенденцій і інтересів покупця і продавця до задовольняючих обох сторін варіантів ринкової угоди. Цей варіант базується на ринковому клірингу або рівноважній ціні.

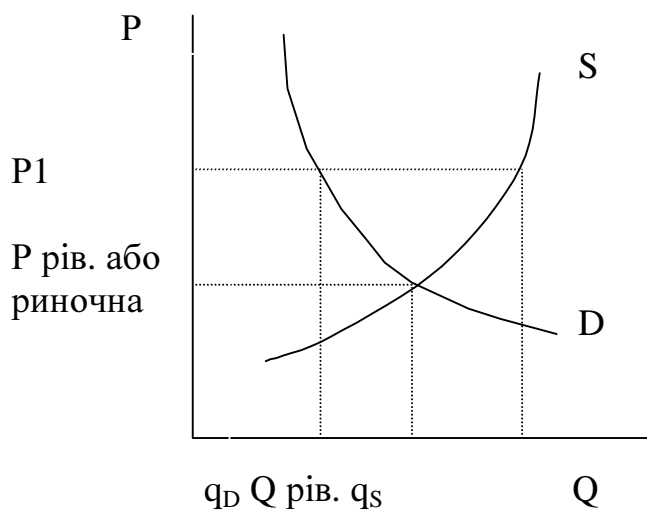
Рівноважна ціна – ціна, що складається на ринку в результаті взаємодії попиту та пропозиції, за якою обсяг покупок, що готові зробити покупці, буде рівним обсягові продажей товарів, що влаштовують постачальників.

Графічно рівноважна ціна може бути знайдена шляхом накладення один на одню кривої попиту та пропозиції.



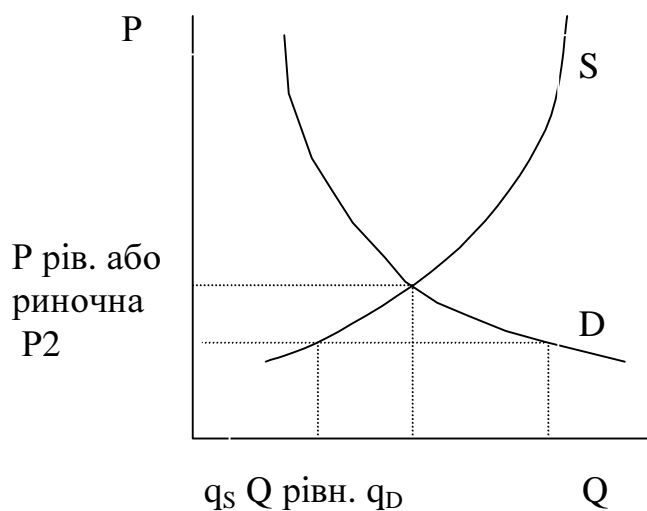
Рисунок? Ссылка?

Якщо на ринку з якої-небудь причини буде встановлена ціна вище або нижче рівноважної – виникає розбалансування ринку та розбіжність обсягів ринкового попиту та пропозиції.



$P1 > P$ рівн.
 $q_D < q_S$
 $q_S - q_D =$ риночний
 избиток товарів.

Рисунок? Ссылка?



$P2 < P$ рівн.
 $q_D > q_S$
 $q_D - q_S =$ дефіцит

Рисунок? Ссылка?

Рівноважна ціна встановлюється для будь-якого варіанта співвідношення попиту та пропозиції і являє собою варіант задоволення реального платоспроможного попиту населення. Суть ринкової рівноваги полягає в тому, щоб будь-який споживач, якого влаштовує дана ціна товару, без яких-небудь проблем знаходить товар на ринку й одночасно будь-який виробник, котрого дана ціна влаштовує, без яких-небудь проблем реалізує свій товар. Іншими словами, навіть при абсолютній недостатці товарів, з погляду ступеня задоволення фізичної потреби в товарі, економічна потреба в товарі задовольняється цілком і товар постійно присутній на ринку.

2 Рівноважні ціни знаходяться в постійному русі, вони міняються в результаті зміни попиту та пропозиції. Для кожного нового співвідношення попиту та пропозиції, ринок визначає свій новий варіант рівноваги – нову ринкову ціну та новий рівноважний обсяг продажей.

Розглянемо динаміку цін при різних варіантах динаміки попиту та пропозиції.

3 Закони попиту та пропозиції об'єктивно й точно пояснюють динаміку ринкових цін в умовах зміни попиту та пропозиції. Однак, закони попиту та пропозиції не можуть пояснити динаміку цін в умовах, коли попит і пропозиції залишаються постійними, або в тих ситуаціях, коли попит та пропозиція, точніше, виробництво й споживання виявляються абсолютно збалансованими, тобто коли в галузі складається ситуація, при котрій структура й обсяг виробництва цілком відповідають структурі й обсягові потреб, а населення має достатні доходи, щоб цілком задовольнити свої потреби в даному товарі.

Ринкові ціни об'єктивно мають нижню границю – вони не можуть бути нижче витрат виробництва.

Кожен виробник розраховує одержати в обміні еквівалент своїх витрат, при цьому різні виробники роблять свій товар з різними витратами, але на ринку вони змушені продати свій товар по одній і тій же ринковій ціні. Ринкова ціна визнає не індивідуальні, а суспільно-необхідні витрати або вартість товару, що являють собою середні витрати більшості товарів виробників, що працюють на даний ринок. Таким чином, кожному товаровиробникові, що прагне одержати еквівалент своїх витрат, у процесі обміну приходиться коректувати і порівнювати свої індивідуальні витрати із суспільно-необхідними.

Стійкі, істотні, повторювані зв'язки і відносини між виробниками з приводу порівняння індивідуальних витрат із суспільно-необхідними являє собою закон вартості, що є основним регулятором товарного виробництва, а значить і ринкової економіки. Закон вартості регулює не тільки відносини обміну, але і саме виробництво, тому що спонукує виробників знижувати індивідуальні витрати нижче суспільно-необхідних.

Закон вартості безпосередньо зв'язаний із законами попиту та пропозиції. Як тільки рівновага попиту та пропозиції порушується, відбувається відхилення цін від вартості. Іншими словами, закон вартості виявляється через механізм ринкового ціноутворення і постійного відхилення цін товарів від їх вартості. Причому це відхилення в масштабах національної

економіки цілком врівноважується так, що сума цін товарів завжди виявляється рівною сумі їх вартості, оскільки підсумований результат суспільного виробництва завжди дорівнює сумарним витратам суспільної праці.

Закон вартості діє тільки в умовах ринкової економіки і тільки через механізм вільного ринкового ціноутворення. Будь-які обмеження ринкових механізмів ведуть до порушення закону вартості й уможливають установку цін, що постійно відхиляються від вартості, а значить створюють умови для постійного перерозподілу доходу на користь окремих суб'єктів національної економіки.

У сучасній ринковій економіці сфера дії законів вартості та ринкових механізмів ціноутворення досить обмежене з наступних причин:

- у сучасній економіці дуже сильні економічні позиції займають монополії, а будь-яка монополія дозволяє цілком контролювати рівень цін і обсяг продажей, якщо не встановлені якісь правові та соціальні обмеження і контроль за монополіями;

- у сучасній економіці створена могутня система державного контролю і регулювання цін, що прямо обмежує механізми вільного ринкового ціноутворення;

- поза сферою чинності закону вартості знаходиться ціноутворення на об'єкти, що не можуть бути відтворені звичайним порядком і ціни, що встановлюються за принципом капіталізації доходу (земля, цінні папери, кредитні ресурси, патенти, ліцензії);

- товари абсолютно нееластичного попиту та пропозиції, обсяг покупок і поставок яких не можуть мінятися, і які мають унікальні властивості, також випадають зі сфери чинності закону вартості. Ціноутворення тут складається винятково на підставі співвідношення попиту та пропозиції на даний товар у даний конкретний момент, а купівля-продаж таких товарів, як правило, організується у формі аукціонів, конкурсів і т.д.

4 Ціна – грошове вираження вартості товару. Як економічна категорія ціна відображає комплекс економічних господарських відносин між виробниками, між суспільством і окремими товаровиробниками, між сферами і галузями національної економіки з приводу відносини суспільно-необхідних витрат на виробництво товарів і розподілу чистого доходу між окремими виробниками і галузями народного господарства.

Регулююча чинність закону вартості реально провадиться через економічні функції ціни:

- функція ціни, що орієнтує;

- що врівноважує;

- облікова функція ціни. Усі витрати і результати, як індивідуального, так і суспільного виробництва, можуть бути враховані і розраховані тільки як відповідна сума цін товарів;

- розподільна. Спочатку ціни визначають розподіл ресурсу між галузями, а потім розподіляють доходи між конкретними товаровиробниками.

Результат – розвиток структури національної економіки і приведення її до відповідності зі структурою і динамікою суспільної потреби;

- стимулююча. Ціна спонукує товаровиробника постійно знижувати витрати, тому що тільки при цьому умові можна збільшити обсяг отриманої **прибули**;

- диференціююча. Перерозподіл доходів приводить до збагачення одних і до руйнування інших товаровиробників. Додаткові доходи дозволяють розширювати виробництво, а збитки змушують скорочувати обсяг виробництва.

Тема 6. Моделі ринку. Механізм їхнього функціонування

1 **Зроблена** конкуренція в сучасній економіці.

2 Основні риси конкуруючих монополій. Ціноутворення й оптимальний обсяг продажей конкуруючих монополій.

3 Основні риси олігополії. Типи олігополії й особливості попиту на ринку олігополій. Методика встановлення цін на олігопольному ринку.

1 Зроблена конкуренція в сучасній економіці

Загальна характеристика ринку сучасної конкуренції.

Зроблена (чиста) конкуренція або ліберальний (вільно конкурентний) ринок - особлива організація ринку, при якій на ринку діє дуже велике число самостійних, економічно незалежних агентів, постачальників і споживачів, так, що жоден з них не може істотно впливати або контролювати ринкові ціни й обсяг продажей.

Основні риси:

1 Велике число незалежних виробників і споживачів даної продукції. Частка окремого виробника дуже мала.

2 Проводиться стандартизована продукція так, що споживачеві байдужий її конкретний виробник.

3 Ціни складаються винятково як результат співвідношення поточного попиту та пропозиції. Ніхто з постачальників або споживачів не може впливати на ціну й усі погоджуються з ринковою ціною (прайс-тейкер).

4 Усі виробники мають рівний доступ до галузевої сировини, технологіям і інформації.

5 Можливий вільний вхід і вихід з галузі. Немає ніяких економічних або організаційних обмежень, що перешкоджають появі нових фірм або реалізації виробничих фондів шляхом їхнього продажу діючим фірмам.

6 Поза цінова конкуренція - реклама, дизайн, якість і т.д. - не мають змісту, тому що вся продукція є стандартизованою, продається за однією й тією ж ціною і крім збільшення витрат і втрати частини прибутку поза цінова конкуренція ніякого результату не дає.

7 Цінова конкуренція не має змісту, тому що частка окремого постачальника дуже маленька, підвищення ціни з метою збільшення прибутку призведе до того, що споживач просто відмовиться від більш дорогого товару

й купити аналогічний товар за стандартною ринковою ціною в інших постачальників. Зниження ціни не приведе до збільшення обсягу продажу, тому що будь-який обсяг постачань і без зниження цін дана фірма може продати за стандартною ринковою ціною. Крім того, більш низька ціна на стандартний ринковий товар може викликати недовіру до товару з боку споживача.

Отже, в умовах зробленої конкуренції боротьба за прибуток зводиться до зниження витрат і збільшення обсягу продажей.

Зроблена конкуренція являє собою ідеальну (абстрактну) модель ринку, що дозволяє:

1 Проаналізувати динаміку й механізми утворення прибутку, цін і визначення оптимального обсягу виробництва.

2 Є базою для аналізу і зіставлення реальних ринкових структур з цією ідеальною моделлю.

У реальній сучасній ринковій економіці практично немає ринків сучасної конкуренції.

Особливості динаміки попиту, граничного доходу, ціни і валового доходу конкурентної фірми і конкурентної галузі.

У галузях, у яких діє дуже велике число незалежних виробників, спостерігаються істотні розходження в характеристиці попиту, пропозиції, динаміки цін і доходів окремого виробника та галузі в цілому.

Оскільки окрема фірма постачає на ринок дуже маленьку (частки відсотка) частину всього галузевого обсягу виробництва, попит конкурентної фірми є абсолютно еластичним. Це означає, що фірма може продати будь-як обсяг зробленої продукції за заданою, що об'єктивно склалася на ринку, ціною.

При цьому кожна додаткова одиниця продажей приносить фірмі додатковий дохід, дорівнює ринковій ціні (рис. 1?)

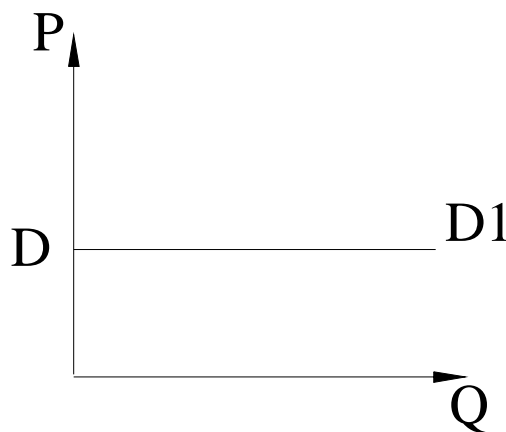


Рисунок 1 – Графік попиту конкурентної фірми

Динаміка валового доходу залежить при заданому рівні ціни тільки від обсягу продажей і графічно описується висхідною кривою, кут нахилу якої залежить від рівня ціни (розмірів граничного доходу, а довжина - від обсягу продажей).

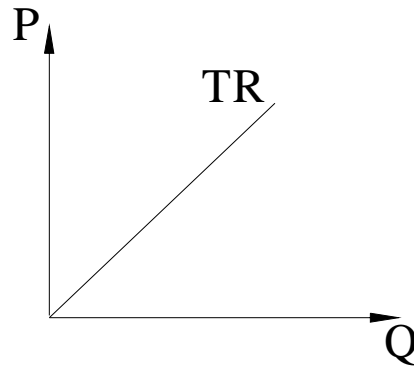


Рисунок 2 – Графік валового доходу конкурентної фірми [Ссылка?](#)

На відміну від окремої фірми, конкурентна галузь має справу зі звичайної спадною кривою попиту, а валовий галузевий дохід описується відповідно дугоподібною кривою. Ринкова галузева ціна залежить від конкретного співвідношення попиту та пропозиції на галузевому ринку.

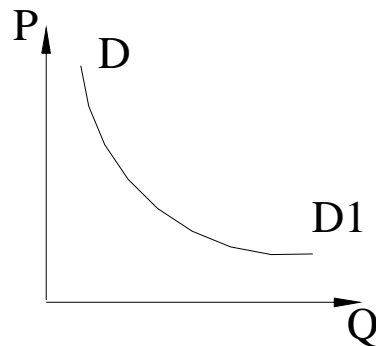


Рисунок 3 – Крива галузевого попиту на конкурентом ринку [Ссылка?](#)

Зміна галузевої ринкової ціни прямо впливає на динаміку попиту граничного і валового доходів окремої фірми.

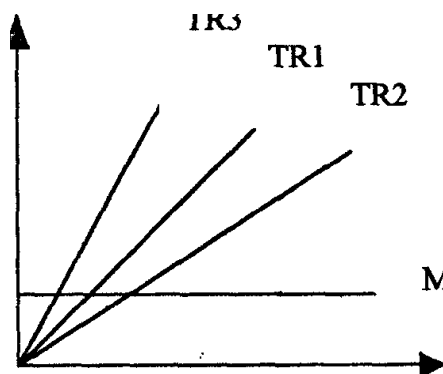


Рисунок 4 – Динаміки валових доходів [Ссылка?](#)

Методики визначення оптимального обсягу продажей конкурентної фірми.

В умовах зробленої конкуренції кожен виробник прагне максимізувати свій прибуток, але змушений робити це в умовах заданої ціни, тому виробник повинний постійно зіставляти свої умови або можливості виробництва з тим, що диктує ринок, а значить постійно вирішувати питання, чи робити даний продукт і, якщо так, то скільки? Оптимальним вважається такий обсяг

виробництва й продажей, що забезпечує фірмі або одержання максимального прибутку, або мінімізацію збитків, якщо збитки в сформованій ринковій ситуації стають неминучими.

В основі рішення проблеми оптимального обсягу продажей лежить принцип зіставлення витрат і доходів фірми, при цьому можливі дві методики поставленої задачі:

- зіставлення валового доходу (TR) з валовими витратами (ТС);
- зіставлення граничного доходу (MR) із граничними витратами (МС).

Аналіз оптимального обсягу продажей за методикою зіставлення TR і ТС.

1 Якщо ринкова ціна більше середніх витрат фірми ($P > AC$), то фірма працює в режимі максимізації прибутку й оптимальним буде такий обсяг продажей, при якому різниця між валовим доходом і валовими витратами буде максимальною. Графічно оптимальний обсяг продажей визначається шляхом накладення один на одного графіків валового доходу TR і валових витрат ТС. (рис.5).

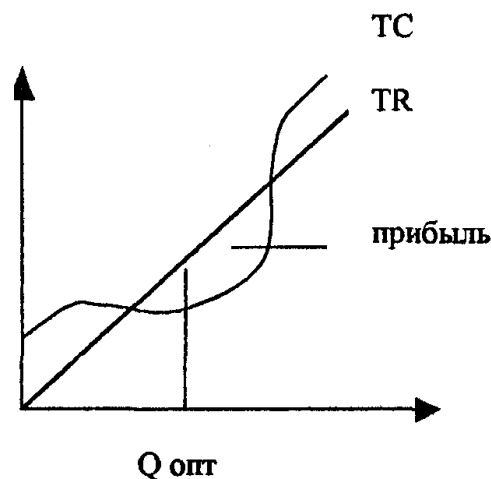


Рисунок 5 – Методика визначення обсягу продажей на підставі зіставлення TR і ТС

В умовах вільної конкуренції ринкові ціни постійно міняються, і як тільки ціна виявиться нижче середніх витрат фірми, фірмі необхідно знову вирішувати питання: чи має зміст виробництво і відшукувати новий варіант обсягу продажей.

2 Випадок мінімізації збитків.

Якщо ринкова ціна більше середніх перемінних витрат, виробництво має сенс, тому що у випадку зупинки виробництва фірма все рівно несе збитки в розмірі постійних витрат. Тому, доти поки валовий дохід більше загальних перемінних витрат, виробництво має сенс. При цьому збитки від продовження виробництва будуть менші, ніж збитки від його зупинки. У цьому випадку в основі аналізу лежить зіставлення валового доходу (TR) із загальними середніми витратами (TVC), а графічно рішення питання здійснюється шляхом накладення один на одини графіків TR і TVC. Гранична критична точка обсягу продажей - такий обсяг виробництва, при якому валовий дохід цілком відшкодовує всі перемінні витрати фірми (рис.6).

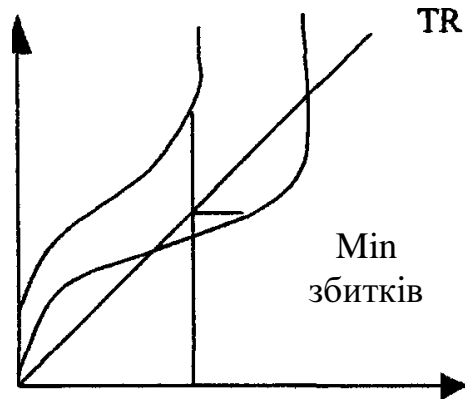


Рисунок 6 – Методика визначення оптимального обсягу продажей у випадку мінімізації збитків

3 Випадок, якщо ринкова ціна продовжує знижуватися так, що виявляється нижче середніх перемінних витрат ($P < AVC$). Виробництво зупиняється автоматично, тому що у фірми виявляється недостача обігових коштів для закупівлі сировини, матеріалів, оплати праці. У цих умовах збитки від зупинки виробництва виявляються меншими, ніж збитки від його **продовження**.

Визначення оптимального обсягу продажей на основі зіставлення граничного доходу та граничних витрат.

Для будь-якого типу ринку оптимальним є такий обсяг продажей, при якому досягається рівність граничного доходу та граничних витрат. Відповідно, правило $MR=MC$ є універсальним правилом визначення оптимального обсягу продажей.

В умовах зробленої конкуренції, де граничний дохід завжди дорівнює ринковій ціні, це універсальне правило набуває специфічного виду:

$$MR=MC=P.$$

У випадку максимізації прибутку оптимальним вважається такий обсяг виробництва, при якому рівні граничний дохід і граничні витрати. При цьому різниця між граничними і середніми витратами утворить економічний прибуток. Графічно рішення задачі визначення оптимального обсягу продажей вирішується шляхом накладення один на одного графіків граничних витрат і граничного доходу, а доповнення їхнім графіком середніх витрат дозволяє знайти економічний прибуток.

Висновок: пропозиція конкурентної фірми в короткостроковому періоді є її крива граничних витрат у тієї ж її частині, де вона розташовується вище кривої середніх витрат.

Якщо ринкові ціни знижуються, відповідно міняється оптимальний обсяг продажей, і у випадку, коли ринкова ціна виявляється нижче середніх витрат, фірма вирішує проблему мінімізації збитків, і виробництво має сенс лише доти, поки граничний дохід більше або дорівнює середнім перемінним витратам. Як тільки граничний дохід перестає відшкодовувати середні перемінні витрати, виробництво зупиняється автоматично через недостачу обігових ресурсів. У цьому випадку збитки від **продовження** виробництва виявляються вищими, ніж збитки від його зупинки.

Довгострокова економічна рівновага в конкурентних галузях

Зроблена конкуренція припускає вільний перелив ресурсів із галузі в галузь, тому, як тільки в галузі з'являється економічний прибуток, сюди негайно спрямовуються нові виробники, а ті, котрі вже працювали в галузі, намагаються максимально збільшити обсяг продажей для того, щоб дістати великий прибуток. (рис.7)

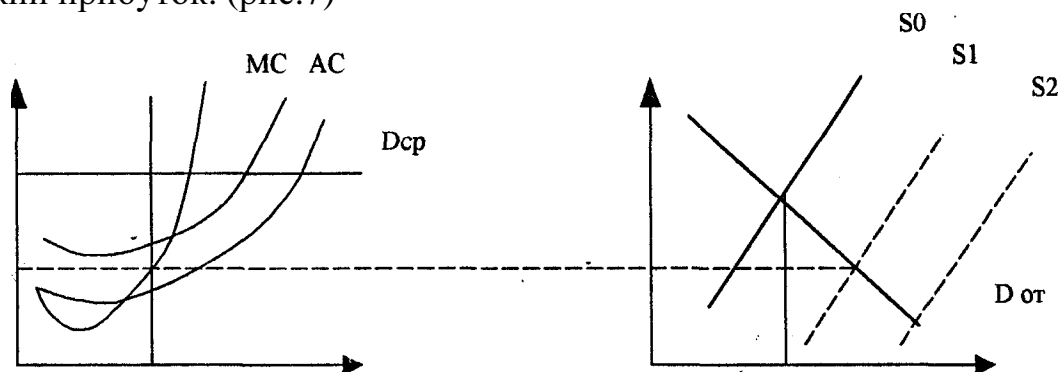


Рисунок 7 – Переміщення ресурсів із галузі в галузь

Переливи капіталу в галузь із галузі здійснюються постійно і продовжуються доти, поки галузева рівновага не установиться в точці рівності MC і AC і, відповідно, у довгостроковому періоді правило $MR=MC$ набуває виду:

$$MR=MC=P=AC.$$

А оскільки у випадку, коли $MC=AC$, середні витрати досягають своєї мінімальної величини, значить уся рівність прагне до мінімуму.

У довгостроковому періоді збільшення числа виробників продовжується доти, поки, у результаті зниження галузевих цін, валовий дохід не виявиться рівним валовим витратам. Відповідно галузева рівновага встановлюється в точці або за правилом рівності $TR=TC$.

Висновок: у довгостроковому періоді конкурентні фірми не одержують економічного прибутку. Економічний прибуток може бути отриманий тільки в короткостроковому періоді й тільки за рахунок постійного зниження індивідуальних витрат у порівнянні із середніми витратами галузі. Усі фірми прагнуть упроваджувати нововведення, удосконалювати виробництво й т.д., але при цьому усі вони мають рівний доступ до ресурсів, виходить, нововведення дуже швидко охоплюють усю галузь, і переваги окремих фірм можуть бути тільки короткостроковими.

Економічні результати і недоліки **зробленої** конкуренції

Економічні переваги

1 Вільний перелив ресурсів забезпечує дуже швидкий зріст обсягів виробництва (або його скорочення), а значить швидке балансування ринку і приведення пропозиції до відповідності з попитом.

2 **Зроблена** конкуренція пропонує товари за найнижчими з можливих цін.

3 Той факт, що виробники в довгостроковому періоді не одержують економічний прибуток, означає, що в суспільстві справедливо розподіляються доходи.

4 Тому що виробництво в довгостроковому періоді встановлюється на рівні мінімальних середніх витрат - ресурси раціонально розподілені й оптимально використані.

Недоліки

1 Випуск стандартизованої продукції не дозволяє задовольнити індивідуальні вимоги і переваги конкретного споживача.

2 У галузі діє дуже велика кількість виробників, що означає низький рівень концентрації виробництва та дрібний масштаб окремого підприємства. Це означає неможливість реалізації позитивного ефекту масштабу та застосування сучасної техніки і високих технологій. Виходить, ті мінімальні середні витрати, що досягнуті в галузі, не відповідають потенційно можливому рівневі зниження витрат.

3 Відсутність економічного прибутку в довгостроковому періоді означає, що у фірм немає економічних ресурсів для інвестицій, здійснення капіталовкладень і реального розвитку виробництва.

4 В умовах зробленої конкуренції спостерігаються економічні збитки і банкрутство, а це означає, що ресурси витрачені даремно і не одержали суспільного визнання. По суті, суспільство несе прямі економічні збитки у виді недостачі ресурсів в інших галузях і видах виробництва.

2 Основні риси конкуруючих монополій. Ціноутворення й оптимальний обсяг продажей конкуруючих монополій

Основні риси конкуруючих монополій

Монополістична конкуренція - це особлива організація ринку, для якої характерне наявність значного числа постачальників, щодо незалежних один від одного, що можуть проводити самостійну цінову та виробничу політику.

Основні риси монополістичної конкуренції

1 Достатня наявність великого (до декількох десятків) числа постачальників, так, що кожний контролює незначну частину ринку. Реальна концентрація виробництва 4-5 найбільших фірм у галузі коливається від 20 до 80%, а мінімальний ефективний розмір підприємства в галузі вимагає випуску від 1 до 15% усієї необхідної продукції. У цих галузях можуть досить стійко працювати і дрібні виробники.

2 Монополії поставляють на ринок однорідний, але не ідентичний товар. Товари диференціюються за ознаками якості, дизайну, пристосування до особливих вимог конкретних споживачів. Так, що споживач віддає перевагу товарів конкретної фірми. На основі диференціації товару відбувається сегментація галузевого ринку так, що кожен сегмент, зорієнтований на визначене коло споживачів, досить жорстко контролюється окремим виробником. Якщо фірмі вдається установити повний контроль за своїм сегментом ринку, то вона по суті працює в режимі чистої монополії.

3 Доступ до ресурсів і переливу капіталу в галузь є відносно вільним, що створює умови для існування в таких галузях великого числа дрібних фірм.

4 Контроль за ціною фірми здійснюється в межах власного сегмента ринку. Цінова політика конкурентів не робить істотного впливу на поведінку фірм. Цінова стратегія розробляється і проводиться фірмою

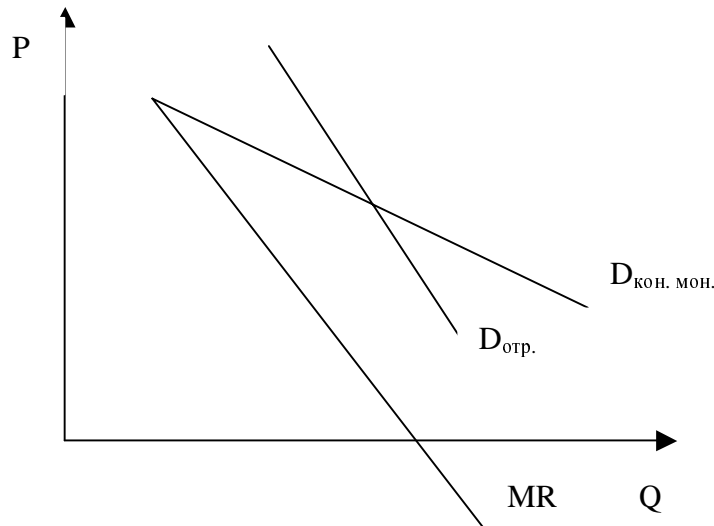
самостійно відповідно до реального стану ринкової кон'юнктури й економічних задач фірми на поточний період

5 Конкуренція на ринку здійснюється переважно неціновими методами, серед яких особливу роль грають диференціація товару, реклама, якість, фірмові знаки і марки, дизайн, відновлення продукції, додаткові послуги споживачеві.

6 Великі витрати на нецінову конкуренцію приводять до зросту валових витрат фірми, що крім технологічних включають значні маркетингові витрати.

7 Фірми досить добре знають ринок, вивчають і самі формують попит, головний інструмент при цьому – відновлення товарів і реклама. По суті, фірми можуть керувати моральним зносом своїх товарів, формувати тенденції моди і переваги покупців.

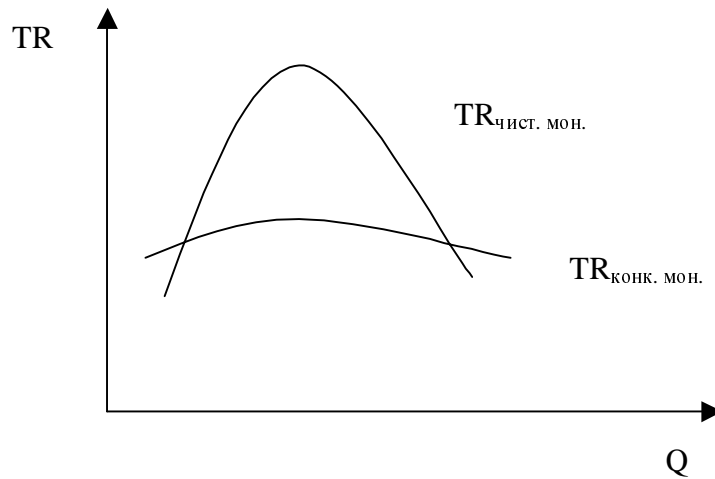
8 Індивідуальний попит кожної окремої конкуруючої монополії охоплює частина всього галузевого попиту. Але, оскільки це досить значна частина, індивідуальний попит має негативний нахил, хоча і менший, чим весь галузевий попит.



Рисунок? Ссылка?

9 Спадний характер кривої попиту конкуруючої монополії означає, що для збільшення обсягу продажей їй необхідно знижувати ціни. Отже, граничний дохід конкуруючої монополії MR виявляється нижче ринкових цін P для будь-якого обсягу продажей крім першого.

10 Валовий дохід конкуруючої монополії TR у межах еластичного відрізка попиту зростає і знижується на нееластичних ділянках. Таким чином, графік TR описується пагорбкоподібною кривою, радіус якої значно більше, ніж у TR усієї галузі.



Рисунок? Ссылка?

11 Досить вільний перелив капіталу в галузь веде до значного зміни галузевої пропозиції. При цьому значно міняється індивідуальна частка галузевого попиту конкурентного монополіста, тобто індивідуальний попит конкурентної фірми може зростати або скорочуватися. У цьому ж напрямку діє маркетингова політика фірми, що на графіку відбивається переміщенням кривих попиту нагору або вниз, або зміною кута нахилу індивідуальної кривої попиту.

Ціноутворення й оптимальний обсяг продажей конкуруючих монополій

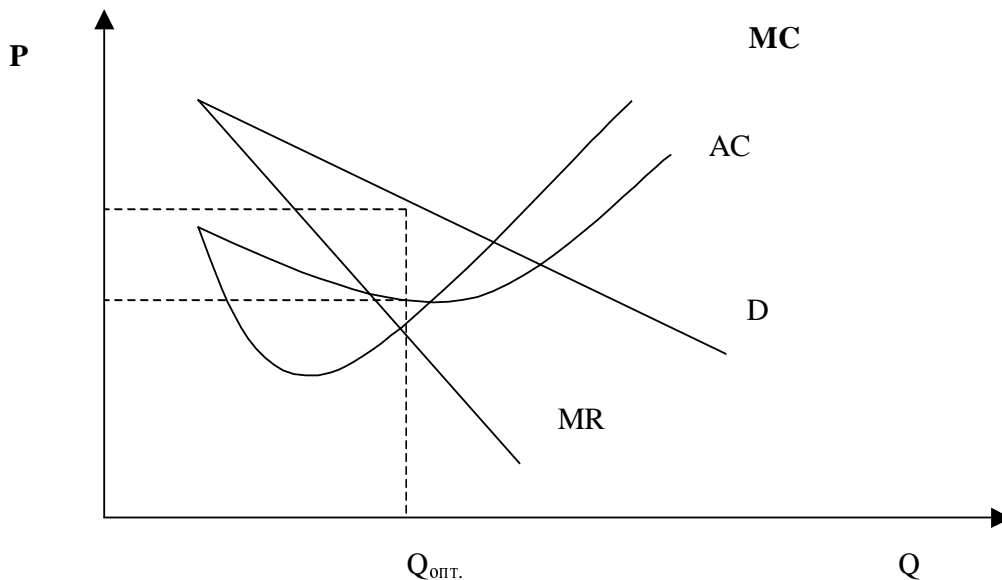
Конкуруючі монополії досить вільні в призначенні цін на свої товари. Визначаючи рівень цін, вони, по суті, задають потенційний обсяг продажей. Однак, останній буде залежати не тільки від цінової політики фірми, але і від динаміки попиту на її продукцію, що цілком фірма контролювати не зможе.

Загальні методики визначення оптимального обсягу продажей застосовні і для конкуруючих монополій.

1 Збільшення обсягу продажей має сенс доти, поки валовий дохід TR перевищує валові витрати TC. Однак, валовий дохід може змінитися в результаті зміни попиту. Відносна динамічність попиту конкуруючих монополій приводить до того, що в короткостроковому періоді вони можуть працювати з різним економічним результатом – діставати прибуток або зазнавати збитків. Однак, у довгостроковому періоді конкуруючі монополії забезпечують беззбитковість, але при цьому все-таки одержують більш високий нормальний прибуток, чим зроблені конкуренти.

2 Якщо звернутися до універсального правила визначення оптимального обсягу продажей $MR=MC$, то зовсім очевидна його модифікація у відмінності від ринку зробленої конкуренції $MR=MC < P$. Виходить, у довгостроковому періоді рівновага фірми встановлюється в точці, де ринкові ціни виявляються рівними середнім витратам виробництва. Однак при цьому, оскільки MR нижче ринкових цін, то загальне правило модифікується в такий спосіб:

$$MR=MC < P=AC.$$



Рисунок? Ссылка?

Якщо врахувати, що АС у конкуруючих монополістів включають усі витрати на нецінову конкуренцію, виходить, що споживач оплачує всі ці витрати фірми. Виходить, нормальний прибуток виявляється вище, ніж прибуток зроблених конкурентів і вони можуть здійснювати додаткові вкладення у виробництво і збут, що в умовах зробленої конкуренції можна робити за рахунок економічного прибутку.

3 Основні риси олігополії. Типи олігополії й особливості попиту на ринку олігополій. Методика встановлення цін на олігопольному ринку

Основні риси олігополії

Олігополія – особлива форма організації галузевого ринку, при якій невелике число фірм (не більш 10) контролює весь галузевий ринок, при чому на частку трьох-п'яти великих виробників приходить більша половина всього галузевого обсягу виробництва.

Основні риси

1 Невелике число виробників, як правило, великих, і значна частка контролю за ринком кожним учасником олігополії, що має достатній резерв виробничих потужностей і фінансових ресурсів. Тому фірми залежать один від одного і, коли вони розробляють виробничу політику та цінову стратегію обов'язково повинні враховувати ймовірну реакцію конкурентів на прийняті рішення.

2 Олігополісти змушені проводити єдину цінову політику, оскільки постійно існує погроза цінової війни. Якщо хтось з монополістів знизить ціну без узгодження з іншими учасниками олігополії для того, щоб збільшити свою частку на ринку та потіснити конкурентів, у відповідь на це зниження цін буде встановлення ще більш низьких цін конкурентами, відповідно, результат буде зворотний тому, на який розраховував ініціатор зниження цін. У зв'язку з цим в умовах олігополії ціни є досить стабільними.

3 Вступ у галузь нових виробників практично неможливо через зайнятість галузевого ринку діючими виробниками і їхнім високим іміджем у споживачів у зв'язку з високим ефектом масштабу, що вимагає великих первісних інвестицій і контролю олігополістом за ринками сировини і сферою НІОКР.

4 У галузі може провадитися як стандартизована, так і диференційована продукція.

5 Невелике число постачальників уможлиблює угоду за цінами й обсягами виробництва.

6 Олігополія залишає значні можливості для конкуренції з боку закордонних товарів за ознаками диференціації товару та різниці в цінах, що виникають у зв'язку з різними витратами виробництва в різних країнах.

7 В умовах олігополії практично неможлива цінова конкуренція через погрозу цінових воєн, тому, конкуренція ведеться переважно неціновими методами.

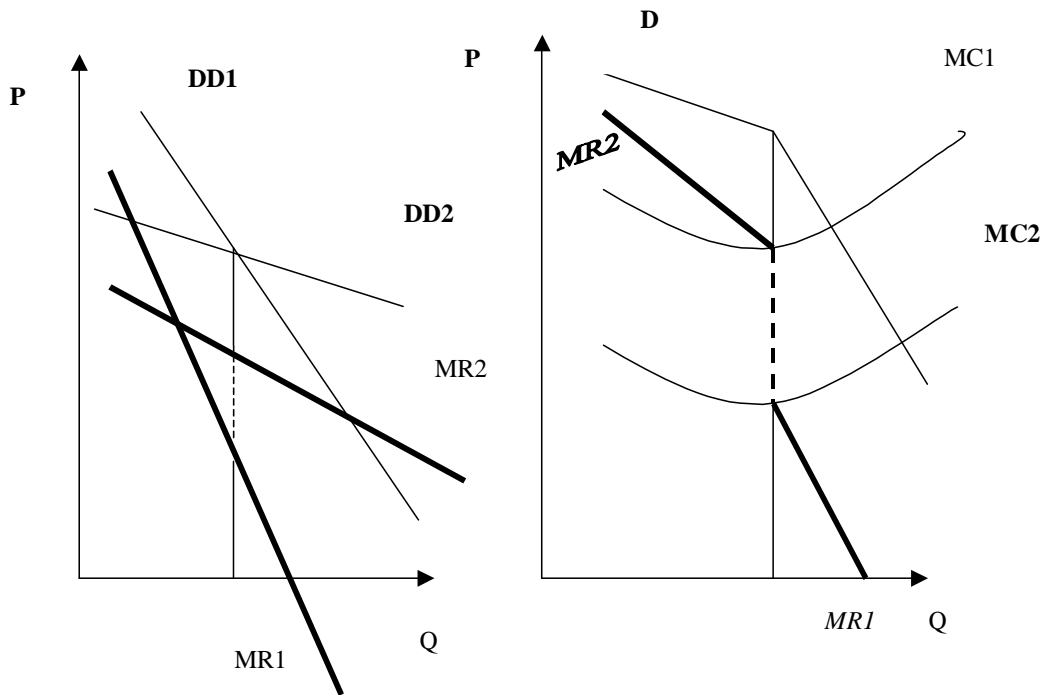
Типи олігополії й особливості попиту на ринку олігополій

У залежності від того, як організована олігополія і як у ній відбувається узгодження виробничої і цінової політики розрізняють 2 типи олігополії:

1 Олігополія, заснована на угоді, юридично оформлена або в таємній змові. У кожному з цих варіантів олігополісти проводять єдину цінову політику і чітко поділяють між собою галузевий ринок, установлюючи квоту (частку) кожної фірми в загальному галузевому обсязі виробництва. Якщо угода між олігополістами узаконена рішенням держави, виникає легальний картель. Як правило, легальні картелі створюються в галузях природних олігополістів. У традиційно конкурентних галузях, як правило, працюють нелегальні картелі. Хоча в сучасних умовах починаються спроби олігопольних галузей одержати статус легального картелю, що дозволить на законних підставах розділити галузевий ринок і проводити єдину цінову політику.

Якщо олігополія працює в режимі картелю, вона має справу з усім галузевим попитом, подібно чистій монополії і всім особливостям динаміки попиту, граничного доходу, цін, що властиві чистій монополії, спостерігаються і для картелю.

2 Чиста олігополія, при якій виробники проводять відносно незалежну виробничу та цінову політику, тому завжди зберігається можливість зміни ринкового поведіння одним з учасників олігополії. Це означає, що індивідуальний попит даного учасника олігополії виявиться відмінним від сумарного галузевого попиту. У підсумку така олігополія має справу не зі звичайною, а з «ламанною» кривою попиту.



Рисунок? Ссылка?

Оптимальний обсяг продажей для олігополії визначається за загальними правилами: або шляхом максимізації різниці валового доходу та валових витрат, або з умови рівності $MR=MC$. У будь-якому випадку, будь-яка олігополія буде продавати товари за тими самими ринковими цінами. Якщо олігополія має справу з ламаною кривою попиту, то навіть якщо фірми, входні в олігополію, мають різні індивідуальні витрати, перетинання кривих MR і MC вирівнюється на вертикальному відрізку кривої граничного доходу. Правило $MR=MC$ для олігополії набуває виду

$$MR=MC < P > AC.$$

Олігополія дістає економічний прибуток у довгостроковому періоді.

Методика встановлення цін на олігопольному ринку

Якщо в олігополії немає прямої угоди за цінами, то ціни **погодяться** чисто ринковими методами – «лідерство в цінах». Суть: ведуча фірма галузі, як правило, сама велика або **технічно найбільш зроблена?** – галузевий лідер призначає свою ціну на базові зразки своїх товарів, а всі інші учасники олігополії погоджуються з даною ціною. Конкретні ціни на кожен особливий вид товару встановлюються з обліком реальних споживчих відмінностей даного товару від базових моделей або зразків.

Ціни олігополістів міняються тільки в зв'язку зі значними змінами галузевих витрат, що можуть відбутися в результаті подорожчання сировини, енергії, законодавчої зміни мінімальної заробітної плати, упровадження нових технологій.

Ціновий лідер устанавлює ціни за методикою «витрати +», а цінова стратегія при цьому – стратегія цільового прибутку. Фірми керуються задачею одержати 20-15% чистого прибутку.

Тема 7. Основні показники національної економіки

1 Основні показники національної економіки.

2 Номінальні й абсолютні показники національної економіки.
Інфлірування і дефлірування.

1 Основні показники національної економіки

Результати макроекономічної діяльності знаходять вираження в системі макроекономічних показників, що:

а) дозволяють вимірювати обсяг виробництва в конкретний момент часу та розкривати фактори, що визначають функціонування економіки;

б) дають можливість порівнювати різні рівні макроекономічного розвитку та побудувати криву, що характеризує функціонування економіки в довгостроковій перспективі;

с) є основою для формування і проведення в життя державної політики, спрямованої на поліпшення функціонування економіки.

До 1984 року у вітчизняній статистиці використовувався показник сукупного суспільного продукту (СОП) як головний макроекономічний показник. У світовій практиці, відповідно до методик ООН, головним макроекономічним показником вважається ВВП.

Сукупний суспільний продукт - це сума матеріальних благ і послуг, створених у народному господарстві за рік.

СОП розраховується шляхом підсумовування звітних статистичних показників усіх первинних ланок національної економіки.

За вартістю СОП включає перенесену вартість усіх спожитих засобів виробництва та знову створену вартість, що включає необхідний і додатковий продукт:

$$\text{СОП} = \text{З} + \text{V} + \text{т},$$

де **З** - стара вартість, що включає перенесену вартість матеріальних благ;

V + т - знову створена вартість; **где в формуле?**

V- необхідний продукт; **т** – додатковий продукт.

За натуральною формою СОП відображає галузеву структуру національної економіки, тобто за відтворювальною ознакою. Усе народне господарство можна умовно розділити на два підрозділи:

1 - група "А"- виробництво засобів виробництва. У свою чергу група "А"- ділиться на дві групи:

- виробництво засобів виробництва для виробництва засобів виробництва;

- виробництво засобів виробництва для виробництва предметів споживання.

2 - група "Б"- виробництво предметів споживання.

Група "Б" поділяється:

- товари тривалого й одноразового споживання;

- товари масового попиту та предмети розкоші.

Головний недолік СОП - багаторазовий (подвійний) рахунок, що спотворює картину реального результату суспільного виробництва. СОП за винятком повторного рахунка утворює ВВП, що є головним оціночним показником у світовій економіці.

Валовий національний продукт - сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг у національній економіці за рік.

ВВП включає товари і послуги тільки для кінцевого споживання. Сюди не входять товари і послуги, зроблені для переробки і перепродажу. Весь проміжний продукт із ВВП виключається.

За допомогою ВВП робиться спроба виміру вартості продукції, зробленої факторами виробництва, що знаходиться у власності громадян даної країни (резидентів), у тому числі й на території інших країн, тобто виміру обсягу річного випуску товарів і послуг в економіці. Для того, щоб досягти зазначеної мети, необхідно виключити багато непродуктивних угод, що мають місце протягом усього року. Непродуктивні угоди бувають двох основних типів: чисто фінансові угоди і продажі старих товарів.

Фінансові угоди:

1 **Державні трансферні платежі**: виплати з соціального страхування, допомоги безробітним і пенсії ветеранам, що держава доставляє безоплатно визначеним родинам, інвалідам.

2 **Приватні трансферні платежі** – наприклад, щомісячні субсидії, одержувані студентами університетів **з будинку**, разові дарунки від багатих родичів.

3 **Угоди з цінними паперами**, тобто купівля – продаж облігацій теж виключається з ВВП. Продаж старих речей.

Подібні продажі або не відображають поточного виробництва, або включають подвійний рахунок.

ВВП може обчислюватися за доходами і витратами, при цьому вони повинні бути рівні між собою, а також за доданою вартістю (виробничий метод).

Розрахунок ВВП за витратами (метод кінцевого використання)

Щоб вимірити ВВП за витратами, необхідно підсумовувати усі види витрат на створення кінцевого продукту або послуги.

ВВП за витратами = $Z + I_q + G + x_n$, де

1 **особисті споживчі витрати (Z)** містять у собі витрати домашніх господарств на предмети споживання тривалого користування (автомобілі, холодильники), на товари поточного споживання (хліб, молоко, сигарети, зубна паста), а споживчі витрати на послуги (юристів, лікарів, перукарів), але не включають витрати на покупку житла;

2 **валові приватні внутрішні інвестиції (I_q)** включають виробничі капіталовкладення або інвестиції в основні виробничі фонди, всі кінцеві покупки машин, устаткування і верстатів підприємцями; інвестиції в житлове будівництво; інвестиції в запаси (зріст запасів враховується зі знаком "+", зменшення - зі знаком "-").

Зміни в запасах як інвестиції. ВВП повинний включати ринкову вартість, увесь приріст запасів протягом року. Зменшення запасів повинне бути відняте з ВВП.

Не інвестиційні угоди: передача в руки цінних паперів; купівля - продаж акцій; перепродаж існуючих активів.

Валові й чисті інвестиції: включають виробництво всіх інвестиційних товарів, призначених для заміщення машин, устаткування і приміщень, що спожиті в ході виробництва в поточному році, плюс будь-які чисті додавання до обсягу капіталу в економіці, тобто валові інвестиції можна подати як суму.

Валові інвестиції можна так само подати, як суму чистих інвестицій і амортизації. Чисті інвестиції збільшують запас капіталу в економіці.

1 *Державні закупівлі товарів і послуг (G)*

- усі державні витрати, включаючи федеральні, штатів і місцевих органів влади на кінцеву продукцію підприємств і на всі прямі закупівлі ресурсів, особливо робочої сили, з боку держави (крім трансферні платежі), наприклад, на будівництво і утримання шкіл, доріг, армії і державного апарата управління та ін.

2 *Чистий експорт (x_n)* - величина, на яку закордонні витрати на товари і послуги перевищують витрати на іноземні товари і послуги - різниця експорту й імпорту.

При підрахунку ВВП необхідно врахувати усі витрати, зв'язані з купівлею кінцевих товарів і послуг, зроблених у даній країні, у тому числі й на витрати іноземців, тобто вартість експорту даної країни. Одночасно необхідно виключити з купівлі економічних агентів даної країни ті товари і послуги, що були зроблені за рубежем, тобто вартість імпорту.

Наведене рівняння ВВП часто називають основною макроекономічною тотожністю. Розходження між складовими ВВП - Z , I_q , G , X_n - базується головним чином на розходженні між типами покупців, домашнім господарством, включається в компонент I_3 ; якщо ж він придбаний фірмою - ця частина інвестиції в основні фонди і т.д. Виключення складають інвестиції в житлове будівництво, що включається у ВВП без розподілу на складові в залежності від того, хто здійснював ці інвестиції - домашні господарства, бізнес або держава.

У ВВП не виключаються витрати на придбання товарів, вироблених у попередні роки (наприклад: купівля будинку, побудованого 5 років тому), а також витрати на купівлю проміжних продуктів, що дозволяє уникнути подвійного рахунку.

Серед компонентів ВВП найбільшими звичайно бувають споживчі витрати (Z), а самими мінливими - інвестиційні витрати (I_q).

Розрахунок ВВП за доходами (розподільний метод)

Даний метод ускладнюється наявністю у вартості загального обсягу продукції двох видів розподілу коштів, не зв'язаних з виплатою доходів, тобто при розрахунку сумуються усі види факторних доходів (заробітна плата, рента, відсотки і т.д.), а також два компоненти (не є доходами): амортизаційні відрахування і чисті непрямі податки на бізнес, т. е. податки мінус субсидії.

$$\text{ВНП}_d = 3П + А + АП + \% + \text{пр-ль}K^0 + \text{индив.дохнув.} + \text{косв.нал.} - \text{субс.дер.предп}$$

Існує зв'язок між показниками ВВП і ВНП:

$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чисті факторні доходи з-за кордону}$.

Чисті факторні доходи з-за кордону рівні різниці між доходами, отриманими громадянами даної країни за рубежем, і доходами іноземців, отриманими на території даної країни.

У складі ВНП звичайно виділяють наступні види факторних доходів (критерієм служить спосіб одержання доходу):

1 Відрахування на споживання капіталу (амортизаційний фонд).

2 Непрямі податки на бізнес. Компанії розглядають їх як витрати виробництва й тому додають до цін на продукти. Такі податки включають загальний податок із продажем.

3 Акцизи, податки на майно, ліцензійні платежі й мита.

4 Винагорода за працю найманих робітників. Включає заробітну плату, що виплачується бізнесом і державою тим, хто пропонує працю, і безліч доповнень до зарплати (внески на соціальне страхування).

5 Рентні платежі - доходи, одержувані домовласниками, що забезпечують економіку ресурсами власності (доходи, що включають умовно нараховану орендну плату власників нерухомості, що вони «платять» самі собі).

6 Чистий відсоток відноситься до виплат грошового доходу приватного бізнесу постачальникам грошового капіталу (як різниця між процентними платежами фірм іншим секторам економіки і процентними, платежами, отриманими фірмами від інших секторів - домашніх господарств, держави - крім виплат відсотків по державному боргу).

7 Доходи від власності - чистий доход підприємств, що знаходяться в індивідуальній власності, а також партнерів і кооперативів (доход некорпоративних підприємств, дрібних магазинів, ферм, товариств та ін.).

8 Прибутки корпорацій, що залишаються після оплати праці та відсотків за кредит, можуть бути використані трьома способами:

- податки на прибуток корпорацій, на котрі претендує уряд;

- дивіденди - частина прибутків корпорацій, що залишилися, виплачується акціонерам;

- нерозподілені прибутки корпорацій - це нерозподілені доходи корпорацій поряд з відрахуваннями на відновлення спожитого капіталу (як джерело розширення капіталу фірми).

Розрахунок ВНП за доданою вартістю (виробничим методом)

При підрахунку ВНП сумуються вартість, додана на кожній стадії виробництва кінцевого продукту.

Додана вартість - це різниця між вартістю продукції, зробленою фірмою, і сумою, сплаченою іншим фірмам за придбану сировину, матеріали і т.п. (тобто за проміжну продукцію). Величина ВНП у цьому випадку являє собою суму доданої вартості усіх виробляючих фірм. Цей метод дозволяє врахувати внесок різних фірм і галузей у створення ВНП. Виключення проміжної продукції дозволяє вирішити проблему даного рахунку.

Для економіки в цілому сума всієї доданої вартості повинна бути дорівнювати вартості кінцевих товарів і послуг.

З наведених методів розрахунку ВВП найчастіше використовуються виробничий метод і метод кінцевого використання (їх застосовують більшість країн ЄС). Вибір визначається наявністю надійної інформаційної бази.

ВВП - це головний економічний показник і база для розрахунку всіх інших макроекономічних показників.

ВВП за винятком сальдо зовнішньоекономічного балансу утворює внутрішній валовий продукт (ВВП).

Існує зв'язок між показниками ВВП і ВВП:

$ВВП = ВВП + \text{чисті факторні доходи з-за кордону}$
Чисті факторні доходи з-за кордону рівні різниці між доходами, отриманими громадянами даної країни. Крім ВВП і ВВП існує ряд інших показників доходу і продукту.

ВВП за винятком амортизаційних відрахувань утворює чистий національний продукт (ЧНП).

$$ЧНП = УНП - А.$$

З його допомогою вимірюється загальний річний обсяг виробництва, що економіка в цілому, включаючи домашні господарства, компанії, уряд і іноземців, у стані споживати, не погіршуючи при цьому виробничих можливостей наступних років.

Існує різниця між цінами, за якими купують товари споживачі, і цінами продажу. Ця різниця являє собою непрямі податки на бізнес (податок на додану вартість, акцизні збори, імпорتنі мита, податки на монопольні види діяльності і т.д.). Якщо з ЧНП відняти чисті непрямі податки на бізнес, тобто непрямі податки за винятком субсидій бізнесові, одержимо національний дохід - показник, що являє собою сумарний дохід усіх жителів країни.

$$НД = ЧНП - ПДВ,$$

де ПДВ - непрямі податки на бізнес,

НД - національний дохід.

З погляду постачальників ресурсів, НД є вимірником доходів, що вони одержали від участі в поточному виробництві. З погляду компаній, НД є вимірником цін факторів виробництва або ресурсів: НД відображає ринкові ціни економічних ресурсів, що пішли на створення обсягу виробництва даного року.

Особистий дохід (ЛД) - це національний дохід за винятком податків на прибуток, зарплати, соц. страхування, податків з нерозподіленого прибутку і з урахуванням трансферних платежів.

Л.Д.=	социальное страхование	-	налог на прибыль	-	нераспреде лённая прибыль	-	трансфер тные платежи
-------	---------------------------	---	---------------------	---	---------------------------------	---	-----------------------------

Необхідно також відняти чистий відсоток і додати особисті доходи, отримані у вигляді відсотка, у тому числі відсоток з державного боргу.

Особисті доходи обкладаються особистим прибутковим податком і за його відрахуванням утворюють **кінцеві доходи населення (КД)** або **розташовуваний дохід**.

Розташовуваний особистий дохід обчислюється зменшенням особистого доходу на суму прибуткового податку з громадян і деяких неподаткових платежів державі. Розташовуваний особистий дохід використовується домашнім господарством на споживання і заощадження.

Споживання (З) - найважливіша і найбільша складова ВВП. У довгостроковій перспективі зміни ВВП і споживчі витрати приблизно однакові, але в короткостроковому періоді споживчі витрати коливаються в меншому ступені, чим ВВП, тому що залежать головним чином від розташовуваного доходу, що як за величиною, так і за своїми компонентами, не збігається з ВВП. Наприклад, два найважливіших складових розташовувати доходи, що відрізняють його від ВВП - податки (при прогресивній системі оподаткування) і трансферти - діють як автоматичні стабілізатори в періоди спадів і підйомів: податки знижуються в період спаду, а трансферти зростають, тому розташовуваний дохід скорочується не так швидко, як ВВП.

Заощадження (S) визначаються як дохід за винятком споживання.

Розташовуваний дохід може визначатися не тільки на рівні домашніх господарств (розташовуваний мнимий дохід), але й економіки в цілому. Валовий національний розташовуваний дохід виходить шляхом підсумовування ВВП і чистих трансфертів, отриманих від "іншого світу" (дарування, пожертвування, гуманітарна допомога й ін.) за винятком аналогічних трансфертів, переданих за рубіж. Валовий національний розташовуваний дохід використовується для кінцевого споживання і національного заощадження.

2 Номінальні й абсолютні показники національної економіки.

Інфлірування і дефілірування

Рівень цін виражається у виді індексу. Індекс цін є вимірником співвідношення між сукупною ціною визначення товару й послуг, називані «ринковим кошиком», для тимчасового періоду і сукупною групою товарів і послуг у базовому періоді.

$$\text{індекс цін} = \frac{\text{індекс ринкової кошика в даному році}}{\text{ціна аналогічного ринкового кошика в базовому році}} \cdot 100\%$$

Індекс цін ВВП або дефлятор ВВП пристосований для оцінки виміру загального рівня цін, темпів інфляції, динаміки вартості життя.

Індекс споживчих цін (ІСП) показує зміна середнього рівня цін "кошика" товарів і послуг, звичайно споживаних середньою міською родиною. Склад споживчого кошика фіксується на рівні базисного року.

ИПЦ розраховується за типом індексу Ласпейреса або індексу цін з базисними вагами (набором благ, фіксованим за базисним роком):

$$P_t = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \times Q_i^0},$$

де P_i^0 і P_i^t - ціни і-го блага, відповідно, у базисному (0) і поточному (t) періоді; Q_i^0 - кількість і-го блага в базисному періоді.

Індекс даного типу не враховує зміни в структурі ваги у поточному періоді в порівнянні з базисним, що трохи спотворює результат. Так, **ИПЦ**, де використовується споживчий кошик базисного року, не бере до уваги змін у структурі споживання в поточному періоді, наприклад, заміну більш дорогих благ більш дешевими в умовах зросту цін. Це приводить до завищення зросту вартості життя, якщо як оцінний показник використовується **ИПЦ**.

Показник ВВП, що відображає поточні ціни, тобто такий показник, що не скоректований з урахуванням рівня цін, називається **номінальним ВВП**. Показник ВВП, скоректований з урахуванням інфляції або дефляції, являє собою **реальний ВВП**, тобто розраховується в порівнянних (постійних, базисних) цінах, що дає можливість оцінити зміну фізичного обсягу випуску за визначений проміжок часу.

На величину номінального ВВП впливають два процеси:

- a) динаміка реального обсягу виробництва;
- b) динаміка рівня цін.

Реальний ВВП показує ринкову вартість обсягу продукції кожного року, що мають ту ж ціну або купівельну спроможність, як і в базовому році.

Реальний ВВП є більш точною в порівнянні з номінальним ВВП характеристикою економіки. Реальний ВВП розраховується за допомогою коректування номінального ВВП на індекс цін:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

Якщо величина індексу цін менше одиниці, то відбувається коректування номінального ВВП у бік збільшення, що називається інфліруванням. Якщо величина індексу цін більше одиниці, то відбувається дефлірування – коректування номінального ВВП у бік зниження.

Інфлірування – збільшення показника ВВП на індекс цін за ряд років, що передують якому – або базовому періодові.

Дефлірування – зменшення показника ВВП на індекс цін за ряд років, що випливають за яким-небудь базовим періодом.

Індекс цін – неявний дефлятор ВВП, або, як його коротко називають, дефлятор ВВП (ВВП) розраховується за типом індексу, де як вага використовується набір благ поточного періоду.

Фактично він дорівнює відношенню номінального ВВП до реального в поточному періоді:

$$\text{Індекс (дефлятор) ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

Усі показники можуть бути розраховані як абсолютні на душу населення або з урахуванням динаміки, коли в увагу беруться темпи зросту або приросту. Показники можуть бути обчислені в поточних цінах (коли мова йде про номінальні) і в порівнянних (коли мова йде про реальні) показники.

Індекси використовуються для: оцінки темпів інфляцій, динаміки рівня життя.

Крім індексу споживчих цін (дефлятора ВВП) використовуються й інші:

1) індекс Ласпейреса

$$P_L = \frac{\sum_{i=0}^n P_i^t \times Q_i^0}{\sum_{i=0}^n P_i^0 \times Q_i^0},$$

де P_i^t – ціна (базового року) i - го блага;

Q об'єм--обсяг;

P_i^0 – ціна (поточного року) i - го блага;

2) індекс Пааше

$$P_P = \frac{\sum_{i=0}^n P_i^t \times Q_i^t}{\sum_{i=0}^n P_i^0 \times Q_i^t};$$

3) індекс Фишера

Індекс Фишера частково усуває недоліки індексів Ласпейреса і Пааше, їхнє значення

$$P_F = \sqrt{P_L + P_P}.$$

Найбільше повно оцінити ступінь реалізації цільової функції економіки можна використовуючи показник потреб, що розраховується як відношення фактичного споживання до реального (у процентах), або як відношення фактичного споживання до науково – обґрунтованих норм споживання.

Тема 8. Макроекономічна нестабільність. Економічні кризи. Безробіття й інфляція

1 Протиріччя суспільного виробництва та циклічний характер економічного зросту.

2 Криза як форма дозволу протиріч суспільного відтворення. Характеристика макроекономічної динаміки за фазами промислового циклу.

3 Особливості сучасних циклів і криз. Антикризове і антициклічне регулювання економіки.

4 Ринок як регулятор зайнятості. Показники ринку праці.

5 Типи безробіття. Причини і витрати безробіття.

6 Поняття інфляції і її вимір.

7 Причини і наслідки інфляції. Залежність між інфляцією і безробіттям.

Крива Філіпса.

1 Протиріччя суспільного виробництва та циклічний характер економічного зросту

Економічний розвиток носить циклічний характер, суть якого в тім, що економічний зріст, що відображає розвиток національної економіки, періодично змінюється етапами економічних криз і спадів. Коливальна економічна динаміка спостерігається в плинні 170 років Перші економічні кризи датуються 1821 р. в Англії і 1840 р. у Німеччині. З тих пір вони повторюються кожні 7-12 років. Криза 1873р. з'явився першим в історії циклів світовою економічною кризою.

У економічній теорії відсутнє однакове пояснення причин криз. Так, **Мальтус** пояснив циклічність бідністю працюючих мас, що не можуть пред'явити достатній попит і тому періодично виникають надлишки товарів. Як вихід він пропонував стимулювання споживання. **Кассиль** вважав причиною криз внутрішню нестійкість економічної системи. Основою кризи він вважав нагромадження капіталу в період створення і функціонування основних виробничих фондів, періоди їхнього відновлення і стають періодами економічних криз. **І.Шумпетер** пояснював причини кризи циклічним характером технічного прогресу й нововведень в економіку. **Дж.Кейс** вважав, що циклічність і кризи – це результат динаміки ефективності попиту, регулювання якого шляхом державного регулювання може стати основою виходу з кризи. **М.Фридман** – бачив головну причину нестабільності економіки в нестабільності грошової пропозиції, а тому що пропозиція грошей – це функція держави, то держава на його думку є головним винуватцем кризи, регулювання зросту впливає через монетарну політику, тобто регулювання обсягу грошової маси і грошової пропозиції в економіці.

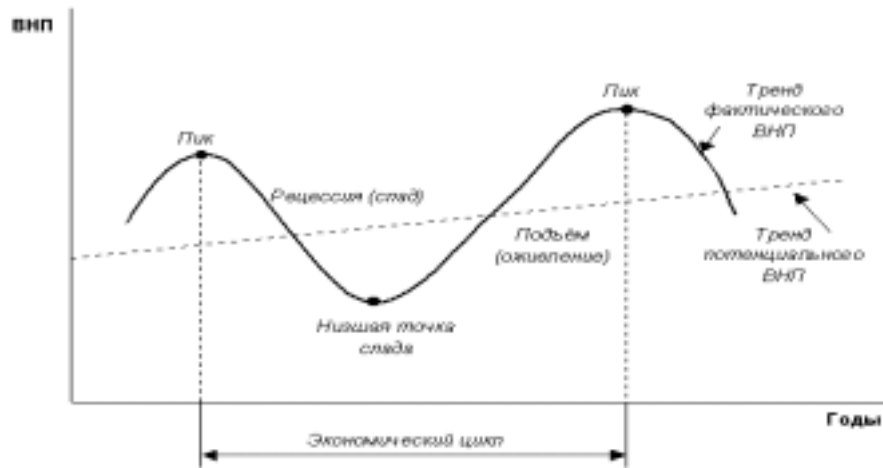
У ринковій економіці пропорційність розвитку економіки періодично порушується. Це обумовлено наступними причинами:

1 Економічними (зміна обсягів і структури суспільних потреб, обсягів виробництва).

2 Вплив зовнішньоекономічних факторів (війна, посуха, повінь, демографічні зміни і т.д.).

Циклічність – це коливання (нерівномірність) економічного зросту, чергування фаз підйому та спаду виробництва. Економічний цикл – періодичні коливання рівнів зайнятості, виробництва й інфляції.

Основними фазами економічного циклу є підйом і спад, у ході яких відбувається відхилення від середніх показників економічної динаміки. Кризи й економічний спад - результат нагромадження в економіці диспропорцій, що досягають такого рівня, що не можуть бути відрегульовані автоматичними ринковими механізмами або адміністративними ринковими мірама, так, - що для відновлення виробництва необхідне скорочення виробництва в значних масштабах і загальний макроекономічний результат суспільного виробництва протягом визначеного часу виявляє тенденцію до скорочення.



Рисунок? Ссылка? Мелко!

Основні причини, що викликають диспропорції в економіці:

1 Протиріччя між виробництвом і споживанням, що виявляється через невідповідність платоспроможного попиту пропозиції товарів; невідповідність грошової і товарної маси; невідповідність структури потреб і її динаміки структурі виробництва.

2 Протиріччя між організацією виробництва в масштабах національної економіки й окремої ланки.

3 Характер розвитку й функціонування великого машинного виробництва, що періодично переживає етапи фізичного та морального зносу основного капіталу та необхідність його відновлення.

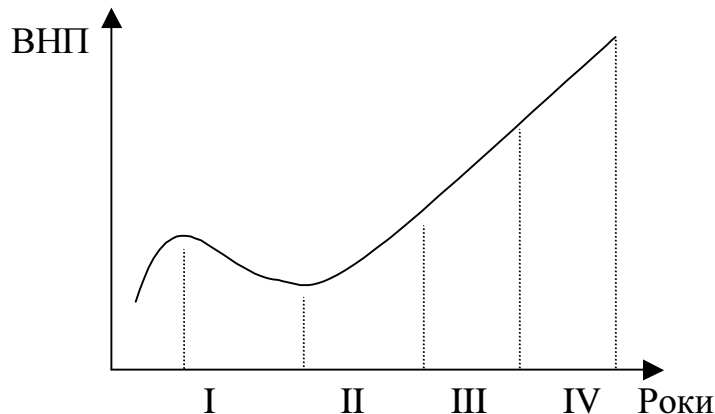
4 Характер здійснення науково – технічного прогресу та динаміка суспільного поділу праці.

3 Криза як форма дозволу протиріч суспільного відтворення.

Характеристика макроекономічної динаміки за фазами промислового циклу

Криза - це суперечлива форма дозволів внутрішніх протиріч суспільного відтворення і відновлення порушених пропорцій у народному господарстві. Періодичне повторення криз робить економічний зріст циклічним.

Під промисловим циклом розуміють період від початку однієї кризи до початку наступного.



(крива класичного ділового циклу)

У класичному циклі можна знайти наступної 4 фази:

1 Криза

Криза (спад) тобто різке скорочення ділової активності: падіння цін, затоварення, часом, прямі знищення частини отриманої продукції, скорочення капіталовкладень, виробництва, зайнятості. Безробіття зростає, однак, з деяким запізненням у порівнянні з падінням ВВП. Подібного ж роду запізнювання можна спостерігати потім при виході з кризи. Змальована послідовність прогресів, властива кризам ХІХ - початку ХХ століття, надалі стає різною. У 70-80-х роках ХХ століття мав місце зріст безробіття перед кризою.

2 Депресія

Депресія (застій) являє собою фазу (більш-менш тривалу – від на півроку до 3 років) пристосування господарського життя до нових умов і потреб, фазу знаходження нової рівноваги. На рівні макроекономіки депресія подається картиною непевності, картиною безладних дій. Особливо страждають торговельні посередники, біржові агенти, яким загальна обстановка здається гірше, ніж вона є насправді. При класичному варіанті ця фаза характеризується падінням норми відсотка до найнижчого, у межах даного циклу, рівня.

3 Пожвавлення

Пожвавлення, фаза відновлення, коли діловий світ наважується на перші кроки вперед і виявляє, що вони цілком виправдані. Починаються капіталовкладення, зростають ціни, виробництво, зайнятість, процентні ставки. Пожвавлення охоплює насамперед галузі, що поставляють засоби виробництва.

4 Підйом

Підйом (бум) – фаза, при якій ”рись переходить у галоп“, прискорення економічного розвитку виявляється в хвилях нововведень, виникнення маси нових товарів і нових підприємств, у стрімкому зростанні капіталовкладень, курсі акцій і інших цінних паперів, процентних ставок, цін, зарплати. Усі роблять і торгують із прибутком.

Разом з тим наростає напруженість банківських балансів, збільшуються товарні запаси. Підйом, що виводить економіку на новий рівень у її поступальному розвитку, закінчується “новою безоднею краху”.

Промисловий цикл вважається завершеним, якщо відбулося перевищення попереднього рівня макроекономічних показників, тобто обсяг виробництва вище, ніж у передкризовий період.

Економічна криза як фаза промислового циклу - це форма дозволу протиріч суспільного відтворення, що забезпечує відновлення порушених пропорцій національної економіки, її структурну перебудову та створює об'єктивні умови для нової фази економічного росту. Кризи створюють умови, для формування нових форм господарювання, що забезпечують концентрацію і централізацію виробництва.

У другій половині ХХ в. виявляється тенденція до відносного ослаблення циклічних коливань.

Разом з ослабленням криз ми спостерігаємо їхнє частішання і явне порушення їхнього класичного циклу, випадання деяких фаз. Сучасні кризи,

що відбуваються на тлі інфляції, не супроводжуються, як це було раніш падінням цін.

1995-1996р. з'явилися для США роками стабільного підйому, що не супроводжувався зростом цін; частково тому, що високий валютний курс долара стимулював імпорт. А загальний зріст товарної пропозиції придушував тенденцію до підвищення цін.

Економічні кризи в США 1970-1991р.

Рік	Глибина падіння, %	
	ВВП	Промислового виробництва
1973-1975	4,3	13,2
1981-1982	3,2	8,1
1990-1991	1,2	4,3

Логіка входження економіки в кризу:

- а) виникають проблеми зі збутом виробничої продукції;
- б) недостача наявних коштів;
- в) зріст попиту на кредитні ресурси, зріст **учених** ставок;
- г) зріст пропозиції цінних паперів і падіння їхніх курсів;
- д) скорочення обсягу виробництва та зріст безробіття;
- е) банкрутство;
- ж) **розривши господарських зв'язків.**

Динаміка основних макроекономічних показників за фазами циклу

Показники	Криза	Депресія	Пожвавлення	Підйом
1 Темп економічного зросту	Падіння	Нульові темпи зросту	Позитивні, але низькі	Високі темпи зросту
2 Попит та пропозиція товарів	$Z < P$	$Z > P$	$Z > P$	Стабільно
3 Товарна ціна	Знижується	Низькі	Зріст цін	Високі
4 Кредитні ресурси і дисконтні ставки	$Z > P$ Високі	$Z = P$ Низькі	$Z > P$ Високі	$Z = P$ Звичайні для довгострокового періоду
5 Попит та пропозиція на цінні	$Z < P$ Падає	$Z = P$ Низький	$Z < P$ Низький	$Z > P$ Високий

папери і курси цінних паперів				
6 Зайнятість (безробіття)	Зростає безробіття	Високий рівень	Скороч., низ. курс	Повна
7 Господарські зв'язки	Падіння товарного виробництва, розривши хоз. зв'язків	Низький рівень актив. господарств. зв'язків	Відновлення хоз. зв'язків	Стабільні, міцні господарські зв'язки

Довгі хвилі.

Їх ще називають “великими циклами Кондратьєва “, за ім'ям російського економіста, що вперше описав у 1922р. цей феномен.

Науково-технічні та зв'язані з ним соціальні процеси розвиваються не послідовно. Можна виявити дискретність окремих великих періодів (ступенів) розвитку, кожний з яких викликається своїм специфічним імпульсом. Про це свідчать статистичні дані: темпи зростання промислового виробництва, зміни галузевих структур, зайнятості, для більш пізніх **періодів-внп** і національного доходу. Великий цикл продовжується 40-60 років, має свій спад і підйом, хвилеподібну форму.

У доповідях про “хвилі “ Кондратьєв згадував у числі факторів, що формують великий цикл, залучення нових країн (регіонів) у загальний кругообіг і проводив як приклад США. Сьогодні ми зі значною часткою впевненості можемо затверджувати, що одним із ключових факторів, відповідальних за цикл останньої третини ХХ сторіччя, стало нове “відкриття” Росії й інших країн Східної Європи і СНД, широке залучення їх у загальний кругообіг товарів, капіталу, інформатики, робочої сили.

“Довгу хвилю“ називають ще піввіковою. Чи збережеться подібний хронологічний ритм у майбутньому? Деякі дослідники вважають, що можливо коливання з періодом ледве не 100 років. Однак є підстава припустити імовірність скорочення періодів великих циклів. Про цьому, до речі сказати, свідчить практика. На думку голландця Я. Ван Дейна, періодизація довгих хвиль виглядає в такий спосіб:

Перша хвиля	Друга хвиля	Третя хвиля	Четверта хвиля	П'ята хвиля
1790-1815	1845-1872	1892-1929	1945-1973	1982-....

П'ята хвиля, що почалася, очевидно, у другій половині 70-х років, продовжується і в даний час.

Двигунами й у той же час проявниками великих циклів є:

- Науково-технічні перевороти базисного характеру, що викликають підйом інноваційної активності;

- перетворення структури економіки і цінових пропорцій;
- періодичне самовдосконалення, відновлення всієї системи ринкової економіки, умов виробництва й обміну, переходи від економіки стихійно розвивається до регульованої, соціальної;
- радикальна зміна соціально-політичних і соціально-психологічних макро показників (прогресивні форми, великі війни, етапні зміни народжуваності та смертності, міграційні процеси).

Між звичайними діловими циклами і довгими хвилями існує безсумнівна взаємозалежність. Довгі хвилі “уміщують” кілька ділових циклів, впливають на їхній хід, формують структурну специфіку. Уважне ставлення до переплетення цих процесів дозволяє з більшою часткою імовірності прогнозувати рух кон'юнктури.

Намальовану картину криз і циклів не можна вважати повної. Крім вивчення нами форм існують глобальні тривалі кризові явища, викликані факторами самого різного походження. **Це проблема слабкорозвиненості, екологічні, демографічні, енергетичний кризи.**

3 Особливості сучасних циклів і криз. Антикризове й антициклічне регулювання економіки

Особливість сучасних циклів і криз:

1 Короткостроковість промислових криз (4-6 років), проти 10-12 раніше.

2 Крім фаз кризи і підйому в промисловому циклі, інші фази змазані.

3 Асинхронність, відбувається криза в одних країнах, підйом в інші, аналогічне відбувається й у різних галузях.

4 Кризи у виробництві доповнені іншими кризами в економіці - у грошовому обігу, фінансах, кредитній сфері.

5 Кризи носять переважно структурний характер, а диспропорції в економіці охоплюють не все народне господарство, а окремі галузі, причому може спостерігатися не тільки надлишок, але і дефіцит товарів, що зв'язано з високими темпами технічного прогресу. Кризи і підйоми спотворюють ідеальну картину економічного зросту: підйом, що компенсує спад, і загальні темпи спаду, фіксуючі статистикою, виявляються нижчі, ніж реальне падіння обсягу виробництва.

6 У період сучасних криз практично не спостерігається надвиробництво товарів, основними товаровиробниками є найбільші корпорації, що ведуть, як правило, маркетингові дослідження, формують ринок, керують їм і можуть завчасно скоротити обсяг виробництва. Зараз у надлишку виявляються фактори виробництва й тому головні показники - це недовантаження виробничих потужностей, безробіття і скорочення обсягу виробництва.

7 Міняється матеріальна основа циклу та база виходу з кризи. Традиційна основа циклу – це фізичний і моральний знос основного капіталу, а база виходу з кризи – заміна основного капіталу, а в сучасних умовах має місце тільки моральне старіння засобів виробництва й відбувається поява економічного інтересу до відновлення технічно складних побутових товарів тривалого користування.

8 Для сучасних циклів характерний зріст цін за усіма фазами циклу й одночасно інфляція і безробіття.

9 Активне державне регулювання економічної кон'юнктури. Первісна держава розробляла антикризові програми, що забезпечують вихід економіки з кризи. У сучасних умовах розробляються антициклічні програми, задача яких підтримувати стабільні темпи економічного зросту протягом тривалого періоду. Якщо виявляється тенденція до спаду, застосовують інструменти, що активізують господарську кон'юнктуру. Якщо темпи економічного зросту високі, то застосовуються заходи для обмеження обсягу виробництва, щодо стримування економічного зросту.

Основні наслідки криз:

1 Зріст і концентрація капіталу та посилення позицій великих виробників.

2 Структурна перебудова економіки.

3 **Ітернаціональні** виробництва.

4 Зріст нагромаджень.

5 Зріст безробіття і загострення соціальних протиріч.

Уперше на практиці антициклічні міри державного регулювання національної економіки застосував Президент США Ф.Рузвельт. Завдяки цим мірам американське суспільство було виведено з найбільшої економічної кризи 1929-1933 р.

Антициклічна політика відображає комплекс державних мір в сфері законодавства, планування соціальної, кредитно-фінансовій і податковій сферах з метою впливу на пропозицію та попит населення (споживчий попит) і підприємців (виробничий попит). Мета антициклічного регулювання – не допустити циклічних коливань в економіці. Антикризове ж регулювання полягає в тому, що держава цілеспрямована виробляє систему мір та іспитів її, покликаних вивести економіку з кризи.

При спаді виробництва держава проводить наступні антициклічні міри:

а) збільшує державні витрати;

б) знижує податки, що веде до зменшення падіння виробництва та прискоренню виходу з економічної кризи.

Коли в економіці країни відбувається високий господарський підйом, викликаний підвищеним попитом товарів на ринку й інфляційним зростом цін, то держава проводить політику стримування ділової активності, скорочує державні витрати і збільшує податки. Це зменшує інфляційний попит і знижує обсяг виробленої продукції (запобігається погроза великої економічної кризи надвиробництва товарів).

Усі економічні заходи: регулювання, споживання, активність також впливають на динаміку економічного зросту - це кредитна політика, дисконтні ставки, податкова та зовнішньоторговельна політика.

Задачі антициклічного регулювання: забезпечити стабільні темпи економічного зросту в довгостроковому періоді (при уповільненні дозування господарської активності, а у випадку високих темпів - навпаки).

Політика, що робить упор не на пряме регулювання витрат і втручання держави, називається монетаризм. У реальній практиці антициклічної

регулювання економіки сполучить монетарні міри регулювання з утручанням держави в економіку.

Особливості економічної кризи в Україні:

- криза почалася без об'єктивних економічних причин і відразу з завершальної стадії – розриву господарських зв'язків;
- криза носить системний затяжний характер і охоплює всі галузі народного господарства;
- темпи падіння виробництва досягли рівня, що не спостерігався в жодній країні світу;
- спостерігається криза в соціальній сфері: реальні доходи населення упали в 4-5 разів;
- головна риса – гіперінфляція;
- демографічна криза;
- криза не викликала масового безробіття, що відповідає темпам падіння обсягів виробництва (недовантаження виробничих потужностей, безоплатні відпустки, скорочена робочий день);
- сформувалася система стійкої фінансової залежності України від міжнародних кредитно - фінансових інститутів;
- криза в економіці збіглася з її реформами, грошовий обіг відірваний від господарського обороту, а стабільність валюти підтримується мірами валютної інтервенції.

4 Ринок як регулятор зайнятості. Показники ринку праці

Щоб задовольняти свої економічні потреби, люди повинні працювати, одержувати доходи (в Україні для 90% економічно активного населення зв'язано з продажем трудових здібностей, тобто ці люди виступають у ролі найманих робітників.)

Ринок праці - це основний спосіб, за допомогою якого здійснюється взаємозв'язок продавців і покупців робочої сили.

Як і будь-який ринок, він припускає вільний характер взаємодії продавців і покупців, конкуренцію і визначену роль ціни в досягненні координації їхнього рішення. Механізм ринку праці складають:

- попит на працю;
- пропозиція праці;
- зарплата - ціна праці.

Пропозиція робочої сили - це кількість праці, що пропонують до реалізації при визначених ставках зарплати. Як і для всякого товару - величина пропозиції збільшується в міру зросту ціни - зарплати, і зменшується при її зниженні.

Основні фактори, що визначають поведіння РС на ринку праці:

- величина заробітної плати;
- умови праці (фізична вага, інтенсивність, змінність, екологія);
- далекість роботи від місця проживання;
- престижність праці;
- прихильність професії;
- ступінь самостійності та відповідальності.

З іншого боку, на ринку виступає роботодавець - той, хто формує попит на працю. **А з одного боку?**

Попит на РС - це кількість праці, що буде викликано при визначених ставках зарплати.

Закон попиту (як відомо) формується так: кількість товару, що купується, зростає при зменшенні ціни за його одиницю і знижується при її збільшенні.

Метою діяльності підприємств є одержання прибутку (різниця між виторгом від реалізації продукції і величиною витрат). Підприємство не може бути застраховане від коливань обсягів реалізації продукції. Ця нестійкість унеможливорює збереження якогось постійного рівня витрат на зарплату, а, отже, і рівня зайнятості.

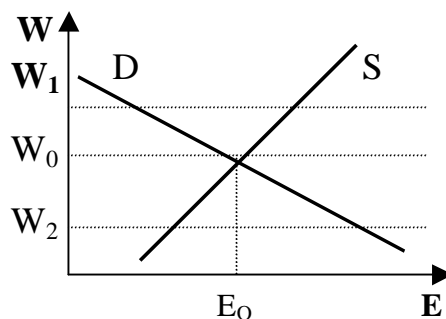
Координуючу роль у відносинах попиту та пропозиції праці грає його ціна - заробітна плата. Зарплата - це ціна інтелектуальних і фізичних здібностей людини створювати економічні блага.

Ставка зарплати залежить від 3-х факторів:

- 1) Співвідношення попиту та пропозиції праці.
- 2) Державного регулювання.
- 3) Діяльності профспілок.

Не дивлячись на "гуманістичну" специфіку ринку праці, в економічній теорії абстрагується від цих характеристик і визначають даний вид ринку як простір, де ціна і кількість праці визначається взаємодією попиту (з боку підприємств) і пропозиції (з боку тимчасово не зайнятих людей).

У цьому зв'язку класична модель ринку праці має такий вигляд (рис.).



W – заробітна плата;
E – чисельність зайнятих;
D – попит на працю;
S – пропозиція праці.

Рисунок? Ссылка?

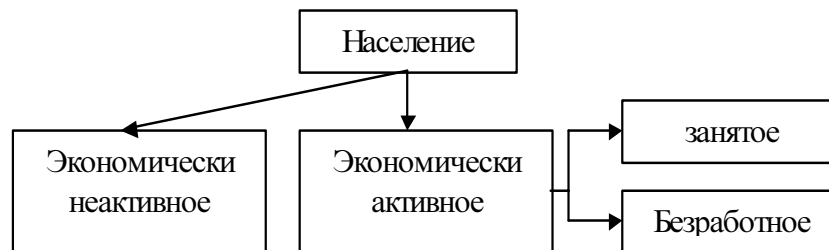
З даної моделі видно, що в точці перетинання D і S установлюється рівноважна ціна за працю (зарплата; W_0) і визначений рівень зайнятості (E_0). У цьому випадку, якщо рівень заробітної плати з якихось причин підвищиться (з W_0 до W_1), то і величина пропозиції зросте, тому що на ринку з'явиться додаткове число осіб, раніше згодні працювати за зарплату W_0 .

Конкуренція серед працівників ведеться за робочі місця, серед роботодавців – за працівників і ресурси праці. Конкуренція для найманих

робітників означає необхідність піклуватися про якість трудових послуг, прагнення підвищувати кваліфікацію, підтримувати інтерес до своїх трудових можливостей у роботодавців. Конкуренція підвищує якісний рівень ресурсів праці. Вона відкриває перед роботодавцями можливість вибору. З іншого боку, конкуренція серед роботодавців дає вибір працівникам - вони можуть реалізувати свої трудові послуги на більш підходящих умовах.

Показники ринку праці:

- 1 Економічно неактивне населення:
 - а) особи у віці до 16 років;
 - б) особи, що знаходяться в психіатричних і виправних установах;
 - в) пенсіонери, учні.
- 2 Економічно активне населення.
- 3 Зайняте населення - мають роботу, що приносить дохід.
- 4 Безробітні - люди, що не мають роботи, але здатні працювати і шукають роботу. **На укр.яз.!**



Рисунок? Ссылка?

Однак, попит на працю скоротиться в зв'язку з тим, що для визначеної частини роботодавців буде не вигідно наймати робочу силу через її дорожнечу. Результатом підвищення заробітної плати "понад" рівноважну ціну стане звільнення частини персоналу, що призведе до росту безробіття, тому що пропозиція робочої сили підвищить попит на неї.

5 Типи безробіття. Причини і витрати

Рівень безробіття - це виражене в процентному відношенні кількості безробітних до економічно активного населення. В Україні в 1991 р. був прийнятий закон «Про зайнятість населення». На початку 1997р. офіційно зареєстровані 351 тис. безробітних, а рівень безробіття дорівнює 1,6 %.

Природний рівень безробіття визначається в результаті усереднення фактичного рівня безробіття в країні за попередні 10 років (або більш тривалий період) і наступні 10 років.

Розрізняють п'ять типів безробіття:

1 **Фрикційна** - зв'язана з добровільною зміною працівниками місця роботи і періодами тимчасового звільнення, з пошуками і чеканням роботи. Це безробіття серед осіб, для яких пошук місця роботи, відповідної їхній класифікації й індивідуальним перевагам, вимагають визначеного часу:

- а) сільськогосподарські, торговельні, курортні послуги, будівельні послуги - працівники найняті на сезон;
- б) люди, що вперше шукають роботу (закінчивши навчальні заклади).

Фрикційне безробіття - природне явище і найлегша форма, тому що не вимагає витрат на перенавчання.

Інформація про вакансії і претендентів на робочі місця недосконала, і її поширення вимагає відомого часу. Територіальне переміщення робочої сили також не може бути моментальним. Частина працівників звільняється за власним бажанням у зв'язку зі зміною професійних інтересів, місця проживання і т. д. Тому фрикційне безробіття має переважно добровільний і короткочасний характер: у цієї категорії безробітних маються «готові» навички до роботи, які можна продати на ринку праці.

2 Структурне безробіття - це безробіття, зв'язане зі зміною попиту на товари і технології виробництва (зменшення попиту на вугілля - зменшують попит на шахтарів). Це безробіття серед осіб, професії яких виявилися «застарілими» або менш необхідні економіці внаслідок науково-технічного прогресу. Структурне безробіття має переважно змушений і більш довгостроковий характер, **тому що в цієї категорії безробітних ні «готових» до продажу навичок роботи**, і одержання робочих місць для них зв'язано з професійною перепідготовкою, що нерідко супроводжується зміною місця проживання.

Структурне безробіття складається в результаті невідповідності структури пропозиції та попиту на робочу силу.

Структурне безробіття регулюється державою:

- організується приватна система перенавчання;
- оплачується допомога з безробіття;
- створюються умови для міжрегіональної міграції робочої сили.

Сполучення фрикційного та структурного безробіття утворить природний рівень безробіття (або рівень безробіття при повній зайнятості), що відповідає потенційному ВВП.

3 Сезонне безробіття зв'язане з неодноразовими обсягами виробництва, виконуваними деякими галузями в різні періоди часу, тобто в один місяць попит на робочу силу в цих галузях зростає, в інші – зменшиться (і безробіття повертається). До галузей, для яких характерні сезонні коливання обсягів виробництва (а значить і зайнятості) відносяться, насамперед: сільське господарство та будівництво.

4 Сховане безробіття характерне для вітчизняної економіки. Суть її в тому, що в умовах неповного використання ресурсів підприємства, викликаного економічною кризою, підприємства не звільняють працівників, а переводять їх або на скорочений режим робочого часу, або відправляють у змушені не оплачувані відпустки. Формально таких працівників не можна визнати безробітними, однак фактично вони є такими.

5 Циклічне безробіття являє собою відхилення фактичного рівня безробіття від природного (у період циклічного спаду циклічне безробіття доповнюють фрикційні та структурні; у періоди циклічного підйому циклічне безробіття відсутнє); породжується загальним економічним спадом (кризою). Це наслідок скорочення ВВП, тому що зменшується сукупний попит, який веде до зменшення обсягу виробництва й скороченню робочих місць. Необхідне оздоровлення ситуації в економіці в цілому.

Розрахунки фактичного та природного рівня безробіття ускладнюються тим, що критерії віднесення окремих осіб до категорій зайнятих або безробітних досить рухливі. Звичайно безробітними вважаються ті, хто не має роботи на момент проведення статистичного обстеження, але активно шукають її і готові приступити до роботи негайно. Люди, що мають роботу, а також усі зайняті неповний робочий день або тиждень, відносяться до категорії зайнятих.

Сукупність зайнятих і безробітних утворює робочу силу. Особи, що не мають роботи й активно її не шукають, вважаються вибулими зі складу робочої сили. До їхнього числа відносяться особи працездатного віку, що потенційно мають можливість працювати, але з якихось причин не працюють: учні, пенсіонери, бездомні, домогосподарки, ті, хто не зміг знайти роботу і припинив пошуки її і т.д. До складу робочої сили також не включаються особи, що знаходяться тривалий час в інституціональних установах (психічних лікарнях, в'язницях т.д.)

Якщо наявність фрикційного та структурного безробіття вважається нормальним явищем, то повна зайнятість - це відсутність циклу безробіття. Рівень безробіття - визначається як співвідношення чисельності безробітних і чисельності робочої сили або як співвідношення частки зайнятих, що щомісяця втрачають роботу, і суми цієї частки з часток безробітних, що щомісяця знаходять роботу.

Природний рівень безробіття - визначається в результаті усереднення, фактичної умови безробіття в країні за попередні 10 років (або більш тривалий період) і наступні 10 років (використовуються прогнози оцінки з обліком імовірнісної динаміки очікуваного рівня інфляції).

Природна норма безробіття – рівень, що відповідає повної зайнятості у виробництві для України - це приблизно 1,2 - 1,6 млн безробітних.

Причини безробіття:

1 Класична теорія зайнятості (Д. Риккардо, Маршалл). Будується на твердженні, що ринок має здібності для координації всіх процесів, що відбуваються в сфері зайнятості. На думку класиків, причина безробіття в занадто високій заробітній платі, що породжує надлишок праці.

Стійкість (твердість) заробітної плати породжує «безробіття чекання». Безробіття чекання виникає в результаті перевищення рівня реальної заробітної плати над її рівноважним значенням. «Твердість» заробітної плати призводить до відносної недостачі робочих місць: працівники стають безробітними тому, що при даному рівні заробітної плати пропозиція праці перевершує попит на працю, і люди просто «очікують» можливості одержати роботу з фіксованої ставці оплати.

Вільна гра ринкових сил - попиту та пропозиції, заробітної плати - забезпечує координацію в сфері зайнятості.

2 Кейнсіанська теорія зайнятості (Кейнс). У 1936р. у роботі «Загальна теорія **зайнятості** %? грошей» запропонував нове обґрунтування безробіття. Класики не виділили в ній серйозної проблеми, але реальні події усе менш відповідали класичним постулатам. У період «великої депресії» рівень

безробіття склав 95%. Кейнс погоджувався, що зниження заробітної плати може привести до підвищення зайнятості, але вказував, що:

а) на практиці важко знизити заробітну плату;

б) навіть якщо вдається знизити заробітну плату, відбудеться зниження попиту на споживчі товари, що негативно вплине на виробництво і зайнятість.

Кейнс відкинув положення про здатності ринку забезпечити повну зайнятість і прийшов до висновку про неефективність політики невтручання держави.

Причина безробіття - низький попит. Вихід - експансіоністська політика держави, що спирається на фіскальну політику. Змінюючи податки і бюджетні витрати, держава може впливати на сукупний попит і рівень безробіття.

3 Монетаристська теорія зайнятості співзвучна ідеям класичної школи. Монетаризм (лідер Мілтон Фридман) напрямок, що з'явився в 60-70 роках, що кинув виклик кейнсіанству. Вони вірять у сильний потенціал ринку, у його можливість забезпечити високий ступінь макроекономічної стабільності. Вони вважають, що держава своєю активністю заснувала ринкові сили, обмежило конструктивні здібності ринку, що утратив свою гнучкість через надмірне втручання держави і профспілок.

Вихід - звільнення ринку від утручання держави в сфері заробітної плати, цін і проведення точної державної політики щодо створення гнучкої системи утворення, поширення інформації про роботу, політика держави (погляди близькі монетаристам).

Таким чином, причини безробіття різноманітні.

По-перше, структурні зрушення в економіці виражаються в тому, що впровадження нових технологій, устаткування приводять до скорочення змін робочої сили.

По-друге, економічний спад або депресія, що змушують роботодавців знижувати потреба на всі ресурси, у тому числі й на робочу силу.

По-третє, сезонні зміни рівня виробництва в окремих галузях економіки.

По-четверте, зміни в демографічній структурі населення, зокрема зріст чисельності населення в працездатному віці збільшує попит на працю і, отже, зростає імовірність безробіття.

По-п'яте, політика уряду і профспілок в сфері праці: підвищення мінімального рівня заробітної плати, збільшує витрати виробництва і тим самим знижує попит на робочу силу, що ілюструє класична модель праці (див.рис. ..).

Основною причиною існування природного (стійкого) рівня безробіття є збільшення часу пошуку роботи в умовах системи страхування з безробіття. Виплата допомога з безробіття відносно знижує стимули до швидкого працевлаштування - збільшується час на пошуки підходящої роботи, на перепідготовку і т.д. У довгостроковій перспективі це сприяє досягненню більшої збалансованості структури робочих місць і структура робочої сили. У той же час збільшення допомога з безробіття і терміну їхньої виплати сприяє зросту чисельності безробітних і підвищенню рівня безробіття. Інструментом дозволу цієї програми є державні інвестиції в інфраструктуру ринку праці (розгортання різних систем перепідготовки кадрів, підвищення їхньої

професійної і географічної мобільності, удосконалювання інформації про вакансії і т.д.). У короткостроковому періоді фінансування програм з регулювання зайнятості може збільшити навантаження на державний бюджет, однак вже в середньостроковій перспективі це буде сприяти зниженню природного рівня безробіття.

Витрати безробіття - це те, у що вона обходиться:

1 Індивідуальні витрати безробіття - витрати для людей, що виявляються безробітними:

- нова робота часто менш вигідна;
- психологічні проблеми – пригніченість, почуття неповноцінності й т.д.;
- знижується рівень грошових доходів;
- проблеми з грошовими надходженнями породжують проблеми з обсягом і якістю споживання;
- утрата кваліфікації.

2 Витрати безробіття для виробництва

1) Недовироблення ВВП.

Закон А. Оукена: при підвищенні фактичного рівня безробіття над природним на 1%, недовироблення ВВП дорівнює 2,5%. Наприклад, фактичний рівень безробіття дорівнює 8,3%, природна норма дорівнює 6% - дана країна недоодержала

$$8,3 - 6\% = 2,3 \times 2,5 = 5,75 \text{ норм виробництва.}$$

Закон Оукена зв'язує коливання рівня безробіття з коливаннями ВВП:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(U - U^*),$$

де Y - фактичний обсяг виробництва,

Y^* - потенційний ВВП,

U - фактичний рівень безробіття,

U^* - природний рівень безробіття,

β - емпіричний коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття.

Якщо фактичний рівень безробіття вище природного на 1%, то фактичний обсяг виробництва буде нижче потенційного на (%).

Якщо фактичний рівень безробіття не змінився стосовно показника попереднього року, то темп зросту реального ВВП складає 3% у рік. Цей темп обумовлений приростом населення, нагромадженням капіталу та науково-технічним прогресом. При кожній збільшенні рівня безробіття на 1% (стосовно показника минулого року) темп зросту реального ВВП знижується на 2%.

2) Безробіття викликає соціальну напругу в суспільстві (політичні конфлікти).

3) Безробіття ускладнює виробничу ситуацію в країні, сприяє зросту злочинності.

Вимір безробіття

Для виміру безробіття використовують три взаємозалежних показники:

1 Рівень безробіття – частка числа безробітних у самодіяльному населенні країни:

$$U_{\text{б}} = \frac{\text{Число Безробітних}}{\text{Самодіяльн еНаселення}} \times 100\% .$$

Самодіяльне населення – це все населення мінус особи, що не досягли 16 років, а також знаходяться в спеціалізованих установах (в'язниці, психіатричні лікарні), **мінус вибулі** зі складу робочої сили (пенсіонери, учні, інваліди).

2 Природний рівень безробіття – "нормальний" або мінімальний можливий у країні рівень безробіття, при якому існують лише два неминучих її типи : фрикційній і структурний (у США вона складає приблизно 6,5%, у Японії - 2-3%).

3 Повна зайнятість – це положення з зайнятістю в суспільстві при якому безробіття не перевищує свого природного рівня, тобто 5-6%.

Проблеми виміру безробіття.

Офіційні дані можуть бути занижені, тому що вони не включають:

1 Зайнятих неповний робочий день.

2 Тих, хто втратив надію знайти роботу та не реєструється в службі зайнятості.

3 Зайнятих у тіньовій економіці.

Але рівень безробіття може бути і завищений, тому що завжди є люди, що одержують допомогу з безробіття, але десь нелегально працюють.

6 Інфляція і її вимір

Ціна товару - це кількість грошей, який необхідно сплатити за його придбання.

Інфляція - це двоєдиний процес підвищення середнього (загального рівня) цін в економіці та знецінювання грошей.

В умовах інфляції різні види цін змінюються нерівномірно: одні ціни швидко збільшуються, інші повільно зростають, треті залишаються без зміни.

Підвищення цін на окремі товари і послуги не означає інфляцію, тому що зріст цін на одні товарів може компенсуватися зниженням на інші, а інфляція - це характеристика руху загального рівня цін (його підвищення).

Середній рівень цін - це середня ціна різних товарів і послуг у економіці. Змінюється через індекс цін - це узятє в процентному відношенні вартості окремого набору товарів і послуг у базовому періоді.

Цей набір товарів і послуг називається ринковим кошиком (наприклад, відповідь 110%, тобто за рік ціни в економіці зросли в 1,1 рази або на 10%).

Інакше: Індекс цін = Сума цін поточного року / Сума цін базового року.

$$U_{\text{цін}} = \frac{P_{\text{пот. року}}}{P_{\text{баз. року}}} \times 100\% .$$

Інфляція може вимірятися за місяць, рік, десятиліття.

Рівень інфляції (темп зросту цін) – відносна зміна середнього (загального) рівня цін. У макроекономічних моделях рівень інфляції може бути поданий як

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

де P – середній рівень цін у поточному році,

P_{-1} - середній рівень цін торік. Середній рівень цін вимірюється індексами цін.

Найбільш розповсюдженим явищем є індекс споживчих цін. Роль товаровиробників приділяється споживчим товарам - взуття, продовольство, житло, транспорт. Наприклад, у споживачів 50% витрат йде на придбання продовольства, 30% на інші споживчі товари, 20% - послуги. Якщо індекс цін на споживчі товари дорівнює 95%, інші споживчі товари - 105%, послуги - 115%;

Індекс споживчого кошика = $95 \times 0,5 + 105 \times 0,3 + 115 \times 0,2 = 102\%$.

І цін І цін
визначеного -- попереднього
періоду періоду

Темпи приросту = -----
Темпи зросту інфляції

Використовується «правило 70»: $t(\text{число років}) = \frac{70}{\text{Темпи зросту інфляції}}$.

Це правило дозволяє визначити число років, необхідних для подвоєння цін.

Наприклад, при щорічному прирості цін у 5% = $70/5 = 14$ років - рівень цін подвоїться за цей період.

Види інфляції

1 За темпами зросту цін:

а) помірна (повзуча), з темпом зросту цін до 10% у рік;

б) галопуюча, з темпом зросту цін від 20% до 100% у рік, верхню межу - 500% у рік;

в) гіперінфляція, з темпом зросту цін більш 500% у рік.

2 За формами прояву:

а) відкрита - це інфляція, що наочно виявляється в зрості загального рівня цін;

б) схована, характерна для централізованих економік, де при твердих державних цінах існує дефіцит товарів, і населення змушене переплачувати за його придбання.

Гіперінфляція - річний зріст цін = 1000%, місяць - 50% .

Дефляція - стійка тенденція до зниження середнього (загального) рівня цін.

Дезінфляція - зниження рівня інфляції (темпу зросту цін).

Інфляція попиту виникає як наслідок надлишкових сукупних витрат (сукупного попиту) в умовах, близьких до повної зайнятості.

Інфляція витрат виникає як наслідок підвищення середніх витрат на одиницю продукції і зниження сукупної пропозиції. Цей тип інфляції призводить до стагфляції, тобто до одночасного зросту інфляції і безробіття на тлі спаду виробництва.

Таким чином, існують 3 показники, використовувані для виміру інфляції:

- 1) рівень інфляції, називаний індексом цін;
- 2) правило величини сімдесятьох;
- 3) темп інфляції, що залежить від індексу споживчих цін (ця середньозважена зміна всіх цін на товари, включені в споживчий кошик).

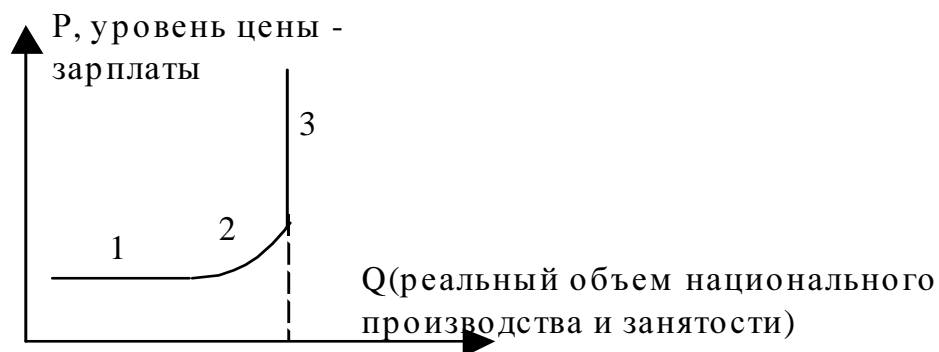
4 Причини і наслідки інфляції. Крива Філіпса

Залежність між інфляцією і безробіттям.

Причини інфляції:

1 Причина - надлишковий попит (інфляція попиту) - виникає, коли в країні завантажені виробничі потужності та не можуть реагувати на зростаючі витрати потреб збільшенням фізичних обсягів виробництва, а починає "відображати" цей тиск за допомогою підвищення цін. Зростаючі витрати не завжди викликають зріст цін.

Рух обсягу національного виробництва та рівня



Відрізок №1 - безробіття, недовироблення - стан економіки на цьому відрізку. Збільшення сукупних витрат не позначається на рівні цін, - вони постійні, тому що відбувається збільшення зайнятості фізичних обсягів виробництва.

Відрізок №2 - резерв безробітного населення менше, він постійно вичерпується; збільшення попиту на робочу силу при одночасному зменшенні пропозиції веде до підвищення зарплати і цін і збільшенню витрат виробництва.

Відрізок №3 - економіка досягла своєї межі в нарощуванні фізичних обсягів виробництва та збільшення сукупних витрат веде до підвищення цін.

Сукупні витрати формують:

- а) домашні господарства;
- б) підприємства;
- в) держави.

Споживчий попит домашніх господарств може зрости в результаті зросту зарплати; розширення пропозиції підприємства шляхом збільшення своїх витрат може збільшити попит на інвестиційні товари, а держава може нарощувати попит шляхом збільшення бюджетних витрат.

Однак, вирішальним моментом інфляції, на думку багатьох економістів, є діяльність держави і, насамперед, його бюджетна та грошова політика, тому що держава контролює грошовий обіг у країні. При характеристиці зв'язку між грошовою масою і рівнем цін багато економістів звертаються до широко відомого рівняння обміну американського економіста Ірвіна Фішера, що займався аналізом проблем інфляції:

$$M \times V = P \times Q,$$

де M - кількість грошей у обігу;

V - швидкість обігу грошей;

P - середній рівень цін;

Q - фізичний обсяг виробництва товарів і послуг;

Коректування номінальних доходів може бути здійснена з урахуванням рівняння Фішера:

$$i = r + \pi^e,$$

де i і r – номінальна і реальна ставки відсотка (відповідно), а π^e - рівень очікуваної інфляції. При темпах інфляції, що перевищують 10%, рівняння Фішера має вигляд

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e}.$$

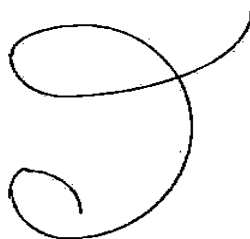
Формула показує зв'язок між грошми, цінами і товарами. Відповідно до рівняння обміну, збільшення кількості грошей при постійних обсягах виробництва та швидкості обігу призведе до підвищення цін.

2 Причина - зріст витрат.

Витрати - це платежі, які необхідно здійснити, щоб одержати в розпорядження необхідні для виробництва обсяги ресурсів.

Фактори підвищення витрат:

1 Підвищення зарплати (результат тиску працівників і профспілок). Часте підвищення зарплати веде до збільшення випуску продукції, що збільшує витрати на одиницю продукції (середні витрати). Події такого роду, що починаються в одній галузі або в декількох, можуть породити ланцюгову реакцію у всіх сферах економіки. Такий розвиток подій таїть для економіки небезпеку - може виникнути інфляційна спіраль, коли інфляція буде підпитувати сама себе. **Что это?**



- підвищення цін; **Це до чого?**

- зріст вартості життя, вимога підвищувати зарплату;

- підвищення цін;
- зріст вартості життя, вимога підвищувати зарплату.

Кожне підвищення зарплати, не супроводжуване зростанням виробництва, веде до підвищення рівня цін, що збільшує вартість життя - на колишню кількість грошей можна купити меншу кількість товарів і послуг. Це викликає невдоволення, і нові підвищення зарплати призводить знову до підвищення цін. Досвід України показує, як важко зупинити розкручування інфляційної спіралі. Від держави потрібні непопулярні міри, спрямовані на стримування зарплати, бюджетних витрат і т.д.

Наслідки інфляції

Для більшості домашніх господарств:

- 1 Зниження реальних доходів (особливо в людей з фіксованим доходом).
- 2 Знецінювання внесків.
- 3 Інфляція наносить шкоду кредиторам.
- 4 Інфляція викликає нервозність у людей, соціальну напруженість у суспільстві (так інфляція в Німеччині 20-х - фактор сходу Гітлера до влади).
- 5 Інфляція утрудняє планування навіть у короткостроковому періоді, що негативно позначається на обсягах виробництва.
- 6 Інфляція порушує інфляційний процес, а гіперінфляція його руйнує, тому що забезпечує заощадження, неможливо придбати нове обладнання, розширювати виробництво.

Соціально економічні наслідки інфляції:

- 1 Перерозподільні витрати інфляції.
Інфляція збагачує боржників, утрачають кредитори. Доходи перерозподіляються на користь:
 - a) підприємств монополістів;
 - b) фінансових структур;
 - c) тіньової економіки;
 - d) окремих осіб, коли, наприклад, менеджери самі собі встановлюють зарплату.

Утрачають доходи:

- a) люди, що мають фіксовані доходи;
- b) кредитори;
- c) люди, що мають внески в банках.
- 2 Інфляційний податок; виникаючий тоді, коли держава фінансує дефіцит державного бюджету шляхом збільшення грошової маси:

$$IT = PxZ + D(P-i),$$

де P – темпи інфляції;

C – готівка;

D – депозити (внески в банках);

i - процентна ставка за внесками;

- 3 Зменшення реальних доходів.

Його можна подати як різницю між номінальними доходами і приростом цін:

$$\Delta RD = DN - \Delta y.$$

Інший показник, що використовується для виміру зміни реальних доходів, - це індекс реальних доходів:

$$IPD = IDN / I_{\text{цін}},$$

де IPD – це індекс реальних доходів,
IDN – індекс номінальних доходів,
I_{цін} – індекс цін.

4 Невизначеність, створювана інфляцією в зв'язку з майбутніми цінами, оскільки майбутня цінність грошей непередбачена.

5 Інфляція породжує соціальні конфлікти; приводить до банкрутства банків, підприємств, до страйків. Губляться орієнтири в економічній діяльності; важко здійснити нагромадження; гроші перестають здійснювати свої функції.

6 Інфляційні чекання – це пануючі в суспільстві уявлення про те, якими будуть майбутні темпи інфляції.

Хто і як виграє від інфляції

Виграють ті, кому вдається збільшити доход більш швидкими темпами:

1 Комерційні банки, продавці валют, торговельні підприємства. Зріст цін і доходів у цих структур більше зросту витрат.

2 Позичальники - можуть повернути кредиторів гроші, з меншої купівельною спроможністю.

3 Уряд - бере гроші в борг.

4 Залежність між інфляцією і безробіттям. Крива Філіпса.

В індустріальних країнах існує одночасно й інфляція і безробіття. Уперше зворотну залежність між ними відзначив Кейс, тому що вони рухаються в зворотних напрямках. Кількісну залежність обґрунтував професор лондонської школи економіки А. Філіпс. Він установив, що існує залежність між швидкістю зміни заробітної плати і чисельністю робочої сили. Така залежність була стійкою протягом 1862- 1957р.

$$W = f_x((d-s)/s) = f(u),$$

де W - швидкість зміни ставок заробітної плати;

D - пропозиція праці;

S - попит праці;

U - частка безробітних;

F - форма функцій.

Якщо доля зміни вартості життя (у відсотках) позначити p, то

$$W = f_x(u + kxp),$$

де k - позитивна непряма величина.

Якщо k=1, то формулою виражається залежність між реальною зарплатою (w), вираженою в процентах і нормою безробіття.

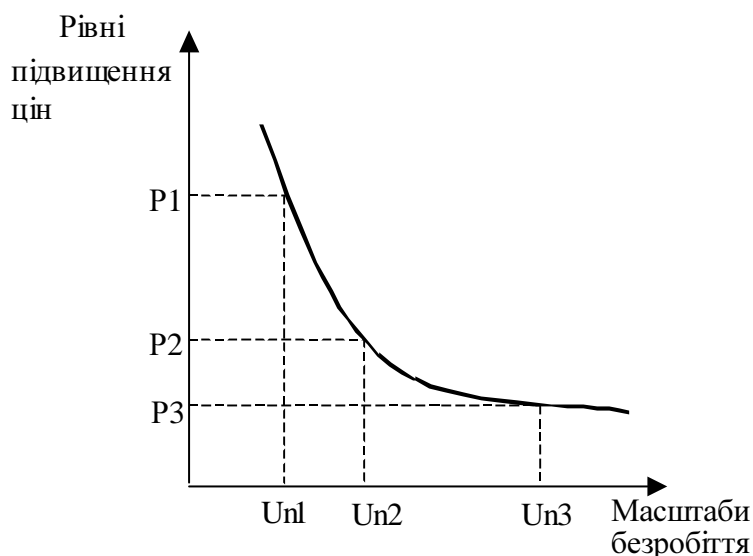
Якщо k<1, то збільшення заробітної плати не цілком компенсує підвищення цін, реальна заробітна плата знижується.

Суть кривої Філіпса - існує зворотна залежність між рівнем безробіття і збільшенням грошової заробітної плати.

Чим більше масштаби безробіття, тим нижче рівень інфляції і навпаки. Крива Філіпса порозумівається тим, що безробіття обмежує можливість зросту заробітної плати (а вона частина витрат виробництва), а тим самим

можливості інфляції. Тут інфляція π є функція безробіття. Інфляція в межах помірної створює додатковий попит населення і підприємців, стимулює зростання виробництва і зайнятості, зменшується безробіття.

Практичне значення кривій Філіпса полягає в тому, що вона дає альтернативу безробіттю й інфляції в умовах помірної інфляції.



Рисунок? Ссылка?

Держава має можливість вибору - збільшення зайнятості або приборкання інфляції.

Тобто, потрібна така державна політика, що спрямована на подолання гіперінфляції, і одночасно на стабілізацію виробництва, його наступне поживлення і підйом, а, отже, розширення зайнятості. Тобто, стимулювати виробництво впливає не інфляційними факторами: покриття дефіциту бюджету за рахунок випуску центрального державного банку; приватизація підприємств за плату та напрямок коштів на інвестування і т.д.

Компроміс між інфляцією і безробіттям у макроекономічних моделях може бути поданий у наступному виді:

$$\pi = \pi^e + f\left(\frac{y - y^*}{y}\right) + \varepsilon,$$

де π - фактичний рівень інфляції;

π^e - очікуваний рівень інфляції;

$f\left(\frac{y - y^*}{y}\right)$ - інфляція попиту;

ε - зовнішній ціновий шок (інфляція витрат).

Оскільки $f\left(\frac{y - y^*}{y}\right)$ визначається динамікою циклічного безробіття

відповідно до закону Оукена, те рівняння кривій Філіпса відповідно набуде виду:

$$\pi = \pi^e - \gamma(u - u^*) + \varepsilon,$$

де π і π^e - фактичний і очікуваний темпи інфляції;

u і u^* - фактичний і реальний рівні безробіття;

ε - зовнішній ціновий шок;

γ - емпіричний коефіцієнт.

Тема 9. Розвиток грошової форми вартості

- 1 Виникнення, сутність і функції грошей.
- 2 Характеристика грошової системи. Елементи грошової системи.
- 3 Системи металевого обігу. Закон Грешема.
- 4 Загальна характеристика золотого стандарту. Види золотого стандарту.
- 5 Демонетизація золота та виникнення паперово-грошових систем. Дискусія про повернення до золотого стандарту.
- 6 Характеристика сучасних паперово-грошових систем.
- 7 Види грошових реформ. Методи стабілізації валют.

У економічному житті суспільства надзвичайно велика роль грошей. Зміна кількості грошей в обігу здатна істотно впливати на рівень доходів, цін, на випуск продукції. Не потрібно пояснювати роль грошей у повсякденному житті людини. Весь комплекс проблем, зв'язаних з історією виникнення і функціями грошей в економічній системі, еволюцією грошової форми вартості і її сучасним станом буде в полі зору вивчаючого дану тему, що умовно можна розділити на сім питань.

1 Виникнення, сутність і функції грошей

Появі грошей передував тривалий і складний процес розвитку обміну й форми вартості. У процесі еволюції товарного обміну відбувається послідовна зміна чотирьох форм вартості: простої або випадкової; повної або розгорнутої; загальної; грошової.

На ранньому ступені розвитку суспільства обмін мав випадковий характер і відбувався між громадами. Йому відповідала проста або випадкова форма вартості, при якій один товар виражав свою вартість в одному конфронтуючому йому товарі-еквіваленті:

$$X \text{ товару А} = Y \text{ товару В.}$$

Перший великий суспільний поділ праці - виділення скотарських і землеробських племен - привело до появи і розвитку обміну, що носив нерегулярний характер, тому й мінові співвідношення склалися випадково. Рівняння обміну простої форми вартості вірніше було б записати в такий спосіб:

$$X \text{ товару А більше, дорівнює, менше В товару В.}$$

У наслідку відбувається другий великий суспільний поділ праці - відділення ремесла від землеробства. Обмін став здобувати усе більш

регулярний і масовий характер. Відбувся перехід до розгорнутої форми вартості, що відрізняється від простої тим, що при ній предметом обміну є багато продуктів суспільної праці, а тому кожному товарові протистоїть безліч еквівалентів:

$$X \text{ товара } A = \begin{cases} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C \\ Q \text{ товара } N \end{cases} .$$

Сучасним вираженням даної форми вартості є бартерний обмін, що має недоліки, що виявляються в труднощах обміну. Якщо власникові товару А потрібний товар У, а власникові товару В товар А не потрібний, обмін не відбудеться, або ж це призведе до виникнення додаткової ланки в обміні.

Ці труднощі зникають, якщо роль товару-еквівалента закріплюємо за одним товаром, що усі беруть у процесі обміну. Такі товари з'явилися, і був здійснений перехід до загальної форми вартості:

$$\begin{cases} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C = Q \text{ товара } N \\ Q \text{ товара } N \end{cases}$$

і т.д.

У різних країнах, на різних етапах розвитку роль загального еквівалента грали різноманітні товари, характерні для тієї або іншої місцевості: сіль, чай, хутра, худоба, зерно й ін., але і ця форма еквівалента має недоліки, що переборюються в ході переходу до грошової форми вартості.

Товар, що претендує на роль загального еквівалента повинний бути однорідним і легко поділятися. Хутра і худоба, наприклад, такими якостями не володіють. У результаті подальшого розвитку обміну всі інші товари-еквіваленти були витиснуті шляхетними металами, а головна причина цього зв'язана з їх властивостями:

- однорідністю;
- подільністю;
- портативністю;
- цілісністю;
- їхня натуральна форма не суперечила виконанню ними властивостей загального еквівалента. Грошова форма вартості має такий вигляд:

$$\begin{cases} Y \text{ товара } B \\ Z \text{ товара } C = n \text{ товара } D , \\ Q \text{ товара } N \end{cases}$$

де D – грошовий товар, роль якого закріпилася за золотом

Гроші - це загальний еквівалент, це особливий товар, що постійно і монополює роль загального еквівалента. Це значить, що:

- усі товари вимірюють свою вартість у грошах;

- гроші мають властивість загального обміну;
- гроші володіють крім своєї власної як металу, одиничної споживчої вартістю, ще й універсальної споживчої вартістю, тобто задовольняють будь-як потребу людей.

У товарному господарстві гроші виконують чотири основні функції:

1 **Функція міри вартості** полягає в тому, що за допомогою грошей виражається вартість товару й утворюється його ціна. Цю функцію гроші виконують ідеально, тобто як гроші, **що думкою представляються**, тому що вимір вартості товарів грошми не вимагає реальної наявності грошей у товаровласників. Вартість товару, виражена в грошах, називається **ціною**. Для того, щоб гроші краще виконали функцію міри вартості, держава вводить масштаб цін - це фіксована вага грошового металу, взята за одиницю грошей. Наприклад, масштаб цін американського долара зразка 1945 року складав 0,888 г золота, тобто один долар являв у обігу зазначену вагову кількість золота; радянський карбованець зразка 1961 року являв у обігу 0,987412 г золота, тобто приблизно один грам.

2 **Функція коштів обігу** виявляються, коли гроші виступають як посередник в обміні товарів за формулою Т-Д-Т. На відміну від прямого, такий обмін припускає дві угоди: а) продаж товару на гроші (Т-Д) і б) купівлю на ці гроші іншого товару (Д-Т). Це дає людям додаткові зручності: рятує від обмеженості бартерного обміну та дозволяє розділити продаж і купівлю товарів як у часі, так і в просторі. Разом з тим, можливість загального розриву між продажем і купівлею створює можливість криз, що впливає з розбіжності актів купівлі-продажу в часі й просторі.

Гроші як кошти обігу виступають як дійсні, реальні гроші.

Первісне золото й інші шляхетні метали при обміні зважувалися, поділялися на відповідні шматки і т.д. Однак незручності, зв'язані з розподілом і втратою при цьому частини металу, визначенням його проби і т.д. викликали необхідність переходу до **грошово-зливкової** форми. Злиток являє собою той же шматок грошового металу, але оформлений і визначений за вагою і пробую.

Подальший розвиток грошово-зливкової форми вартості приводить до виникнення грошово-монетної форми.

Монета - є гарантована вага грошового металу, відбиток і фактура якого свідчать про його приналежність до визначеної грошової системи. У монеті не тільки укладена визначена кількість грошей, але воно й позначено, тобто монета - це не тільки товар, що грає роль загального еквівалента, але і знак грошей. Першим ступенем знакової форми вартості є **монетно-знакова**, на початкових етапах якої оберталися неповновагі монети, що втратили частину своєї ваги внаслідок природного стирання в процесі обміну.

Особливість, у силу якої неповновага монета в обігу може представляти повновагу, була потім використана для фальсифікації і випуску неповноцінних монет. На цій основі з'являються монети з неблагородних металів. У них реальний грошовий зміст уже зовсім зникло, залишився лише його знак.

Розвиток грошової форми вартості приводить до витиснення монет паперовими грошми.

Паперові гроші - це представники, знаки, символи, замітники золота в обігу. У паперово-грошовій формі вартості грошовий знак остаточно відокремився від реальних грошей, що позначаються їм, і одержав самостійний рух із властивими йому законами, що є прямою протилежністю законам обігу реальних грошей. Якщо реальні гроші обертаються тому, що мають вартість, то паперові гроші являють собою вартість тому, що вони обертаються. Кількість реальних грошей, необхідних для обігу, залежить від їхньої вартості. Вартість же, що подається паперовими грошми, залежить від їхньої кількості в сфері обігу. У той час, як маса реальних грошей у обігу залежить від рівня товарних цін, останній залежить від маси паперових грошей у обігу.

3 Функція коштів нагромадження й утворення скарбів

Цю функцію гроші виконують тоді, коли залишають канали обігу та зберігаються в підприємств, приватних осіб, у державній скарбниці, тобто служать зручною формою збереження багатства. Для виконання функції скарбу, гроші повинні бути одночасно повноцінними і реальними. Золото по-колишньому продовжує відігравати роль скарбу, тому що воно завжди має вартість визначеної величини, добре зберігається і є легко реалізованим товаром. Створюючи національні резервні фонди (золоті запаси), держави накопичують і зберігають злитки і монети з золота.

4 Функція коштів платежу. Цю функцію гроші виконують при продажі товару в кредит, будучи знаряддям погашення боргового зобов'язання.

Подальшим запереченням грошового змісту є **кредитні гроші** (вексель, банкнота) і виникла на їхній основі **паперово-кредитна форма вартості**. З одного боку, вони заперечують гроші в такій істотній їхній функції, як кошти обертання, тому що в обмін на товар замість грошей видається боргове зобов'язання, з іншого боку – останнє саме починає обертатися.

Вексель – це зобов'язання однієї особи іншому.

Банкнота – вексель на банкіра. Разом з тим банкнота починає функціонувати як звичайні кошти обігу поряд з паперовими грошми. Рух кредитних і паперових грошей з'єднується в єдине ціле.

На основі кредитно-паперової форми вартості виникає і розвивається **розрахунково-знакова форма**. Тут заперечуються не тільки реальні гроші, але і їхні знаки у функції коштів обігу. Розрахункові знаки (чек – боргове зобов'язання банку, а також визначені види квитків, квитанції й ін.) уже не обертаються і не є навіть паперовими грошми, вони являють собою лише розрахункові кошти, задоволення на одержання грошей, товару, послуги і т.д.

У даний час у розвинутих країнах Заходу широке поширення одержали кредитні картки або **електронні гроші** – це пластикові картки, що, будучи підключені до загальної банківської комп'ютерної мережі, передають команду власника рахунка про перерахування грошей. Кредитні картки використовуються для запису покупок на рахунок людини або фірми, при цьому даний рахунок повинний бути оплачений пізніше. У цьому випадку продавець одержує свої гроші відразу, а покупець одержує банківський кредит на суму покупки.

Розрахунково-знакова форма вартості підготовляє перехід до **ідеальної форми вартості**. Сюди відносяться безготівковий розрахунок, повідомлені платежі, платежі з телефонів, система електронних розрахунків та ін. Тут вже усувається всякий реальний рух не тільки грошей, але і їхніх знаків. Гроші як реальність зникають, залишається лише їхня ідеальна форма.

З функції грошей як кошти обертання і платежу випливає **висновок**: гроші (тим більше неповноцінні) потрібні не самі по собі, а для забезпечення обміну товарами і послугами між людьми. А це значить, що в економіці необхідне дотримання зразкової рівності між товарною і грошовою масами. У цьому укладається головний **зміст закону грошового обігу**: кількість грошей, необхідних для обігу, прямопропорційно сумі цін товарів і зворотно пропорційно швидкості обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за допомогою формули

$$KD = \frac{C}{K + P} \cdot V$$

де СЦ - сума цін товарів, що знаходяться в обігу;

К - сума цін товарів, проданих у кредит;

П - сума платежів, по яких наступив термін сплати;

ВПП - взаємно погашаються платежі;

З - швидкість звертання, вимірювана середнім числом оборотів однойменних одиниць грошей за рік.

У сучасному виді вище позначена формула записується як **рівняння обміну** або «рівняння Фішера»:

$$M \times V = P \times PRO$$

де М - маса грошей у обігу;

V - середня швидкість звертання грошової одиниці;

P - рівень цін;

O - реальний обсяг національного продукту.

2 Характеристика грошової системи. Елементи грошової системи

Грошова система - це визначена форма організації грошового обігу, що склалася історично і закріплена законодавчо. Головні **елементи грошової системи**

1 Масштаб цін національної валюти (для металевих систем) або встановлення основної грошової одиниці («долар», «карбованець», «франк», «гривня» і т.п.);

2 Затвержені державою види грошей як законні платіжні кошти (банкноти і монети різного достоїнства), що у силу їхньої законності обов'язкові для прийому як кошти на території даної держави.

3 Емісійна система, тобто законодавчо затверджений випуск грошових знаків.

4 Організація і регламентація безготівкового обороту.

5 Організаційні центри грошового обігу (Міністерство фінансів, Центральний банк, податкова інспекція, Гознак, Монетний двір).

МОНЕТИ

Історично першою знаковою формою грошей були монети. Розрізняють наступні **види монет**:

повноцінні золоті та срібні монети, купівельна сила яких відповідає вартості металу, що утримується в них, (щоб додати твердість монеті, до неї домішували неблагородні метали. Зміст золота в сплаві називається пробій);

білонна або неповноцінні, купівельна спроможність яких більше вартості металу, що утримується в них.

Повноцінні монети чеканяться двома способами:

1 **Вільне** (відкрите) **карбування**, при якій будь-яка людина могла прийти на монетний двір держави і начеканити зі свого металу будь-яку кількість монет (безкоштовно або за символічну плату). Перевага вільного карбування полягає в тому, що валютний метал вільно перетворюється зі скарбу в кошти обігу й платежу.

2 **Закрите** (невільне) **карбування** - карбування монет з металу державної скарбниці в кількості, обумовленій урядом.

Переваги закритого карбування полягає в тому, що запобігається можливість переповнення каналів звертання неповноцінними монетами і витиснення ними повноцінних монет, забезпечується одержання монетного доходу винятково державою.

У процесі карбування монет і в ході їхнього обігу повинний дотримуватися встановлений державою **ремедіум** - це максимально припустиме відхилення фактичної ваги і проби металу в монеті від законної норми. При стиранні, що перевищує ремедіум, монети необов'язкові до прийому.

ПАПЕРОВІ ГРОШІ

Уперше паперові гроші з'явилися в Китаю (як затверджують китайські джерела, у VII столітті нашої ери; хоча європейці їхній знайшли наприкінці XIII століття). У Росії паперові гроші були випущені в 1769 році при Катерині II. Це були асигнації, вільно обмінювані на срібну монету.

Паперові гроші прийшли до нас двома шляхами. Перший шлях - це псування монет, другий проходив через комерційний кредит. Підприємці продавали товар у кредит, одержуючи в оплату комерційний вексель, що потім стали купувати банки, видаючи замість нього банкнотіві.

Види паперових грошей

1 **Казначейські квитки** - випускалися казначейством, золотом не забезпечувалися, а забезпечувалися всім надбанням держави.

2 **Банкноти** - випускалися спеціальними емісійними банками, забезпечувалися золотом по нормах; законом визначався порядок їхнього випуску, забезпечення і розміну на метал.

Спочатку банкноти відрізнялися від казначейських квитків за походженням (перші зв'язані з функцією грошей як кошти платежу, другі - з функцією грошей як кошти обігу), за характером емісії і обігом (банкнота регулярно поверталася в емісійний банк), стосовно золота (казначейські квитки нерозмінні на золото), за забезпеченням, за своєю стійкістю (банкноти - більш стійкі, тому що казначейські квитки використовуються для покриття фінансових нестатків держави). У даний час розходження між банкнотами і

казначейськими квитками цілком зникло, тому що право емісії є прерогативою держави.

3 Система металевго обігу. Закон Грешема

Система металевго обігу - це грошова система, у якій роль загального еквівалента закріплена за одним або декількома металами. Історії відомі два типи систем металевго обігу:

1 Монометалізм - це така грошова система, при якій роль загального еквівалента грає один метал. Причому в обігу функціонують монети з одного металу або грошові знаки, розмінні на нього.

Монометалізм може бути мідним, срібним або золотим. Мідний монометалізм існував у Древньому Римі в V-III століттях до нашої ери, срібний мав місце в Росії в 1843-1852р.м., Голландії - у 1847- 1875 р.м., Індії - у 1852 - 1893 р.м. Золотий монометалізм виник в Англії ще наприкінці XVIII століття, але одержав широке поширення в капіталістичному світі лише з кінця XIX століття.

2 Біметалізм - це система металевго обігу, при якому роль загального еквівалента привласнюється двом металам - золоту й сріблy. Монети з обох металів підлягають вільному карбуванню і допускаються до обігу на рівних правах.

Біметалізм широко поширився в Європі в період становлення капіталізму і дуже довго проіснував у США (із другої половини XVIII століття до 1900 р.).

Біметалізм поділяється на два різновиди:

- **система рівнобіжної валюти**, при якій золоті й срібні монети обертаються за дійсною вартістю золота, що утримується в них, і срібла (золоті монети обертаються на срібні за ринковим курсом);

- **система подвійної валюти**, при якій золоті монети обмінюються на срібні за курсом, установленому державою.

У системі подвійної валюти діє закон Грешема: монети з металу, що знецінився, витісняють із обігу монети з того металу, відносна вартість якого тепер підвищилася. Закон названий ім'ям англійського державного діяча і міністра фінансів уряду Англії кінця XVI століття Грешема, що вказав на те, що «гірші гроші витісняють із обігу кращі».

Труднощі подвійних грошей і цін у кінців-кінців визначили перехід до золотого монометалізму. При цьому пануюча роль золота закріплювалася шляхом:

1) уведення вільного карбування тільки для золота, у той час як монети з інших металів підлягають закритому карбуванню;

2) наділення золотих монет силою законних платіжних коштів у необмежених розмірах при одночасному обмеженні платіжної сили срібних і мідних монет;

3) установлення вільного розміну неповноцінних монет і банкнот на золоті монети.

3 Загальна характеристика золотого стандарту. Види золотого стандарту

Золотий стандарт - це грошова система, у якій головним видом грошей є золоті монети, а всі інші види грошей розмінні на них за твердим курсом.

Уперше золотий стандарт затвердився в Англії в 1816 році, а наприкінці XIX - початку XX століть на цю систему перейшли всі європейські держави і США.

Особливості золотого стандарту:

1 Золотий зміст кожної грошової одиниці було встановлено законом і підтримувалося незмінним.

2 Існувало вільне карбування золотих монет при визначеному і незмінному змісті грошової одиниці.

3 Золото вільно переміщалося між країнами.

4 Централізовані золоті запаси держав були головним резервом світових грошей, міжнародних платіжних коштів.

5 Існувала вільний взаємний обіг валют.

6 Валютні курси визначалися за золотим паритетом, тобто за змістом золота в грошовій одиниці.

7 Валютні курси, тобто співвідношення, у яких валюта однієї країни обмінюється на валюту іншої, коливалися дуже незначно, у межах так званих золотих крапок +1%. Курси не могли відхилитися більше, тому що боржник, що зобов'язаний був заплатити борг в іноземній валюті, завжди мав вибір: або купити на свої національні гроші цю валюту, або купити і переслати золото. Таким чином, відхилення в межах 1% являли собою витрати на пересилання золота.

Види золотого стандарту

1 Золотомонетний - класична форма золотого стандарту, описаного вище.

У зв'язку з нестачею золота обіг золотих монет після першої світової війни в невеликій мері збереглося лише в США. У Європі виникли нові різновиди золотого стандарту.

2 Золотозлитковий, при якому центральні банки обмінювали банкноти тільки на золоті злитки стандартної ваги (близько 12,5 кг).

3 Золотодевізний стандарт - система, при якій центральні банки багатьох країн обмінювали свої банкноти не на золото, а на валюту, що вважалася розмінною на золото. Щоб підтримувати таку розмінність, центральні банки тримали значні валютні резерви.

4 Золотодоларовий стандарт - система, при якій центральні банки США обмінювали долари на золото для іноземних урядів і центральних банків інших країн. Ні американські, ні іноземні особи, фірми і банки такого права не мали.

5 Демонетизація золота і виникнення паперово-грошових систем. Дискусія про повернення до золотого стандарту

Система золотодоларового стандарту, що склалася після другої світової країни, звичайно називається Бреттон-вудской за назвою невеликого курортного містечка в штаті Нью-Гемпшир (США), де влітку 1944 року делегати 44 країн у ході Міжнародної фінансової конференції утворили Міжнародний валютний фонд. Відповідно до статуту МВФ долар займав положення посередника між всіма іншими валютами і золотом. Був установлений масштаб цін долара - 0,888 грам золота або 35 доларів за одну трійську унцію (31,1 грама).

Сполучені Штати Америки зайняли у фонді лідируюче положення. Наприкінці 1949 року золотий запас США досяг рекордної оцінки - близько 22 тис. тонн - і склав 70% резервів капіталістичного світу. З кінця 60-х років намітився відтік золота і доларів зі США. Наприкінці 1971 і 1974 роках Сполучені Штати зробили 2 девальвації долара, зменшивши його вміст золота до 0.737 грам золота. Наприкінці 1971 року вони припинили обмін доларів на золото і наступив крах епохи золотого стандарту. Таким чином, відбулася **демонетизація** золота - тобто повна або часткова втрата золотом його грошових функцій. На практиці демонетизація означала ліквідацію масштабу цін і утрату всякого зв'язку паперових грошей із золотом.

Причини демонетизації золота

1 Недостача золота для забезпечення розмінності банкнот. До кінця 1971 року золотий запас США склав усього лише 8,6 тис.т. (22%), а долар продовжував залишатися резервною валютою світу. Золотий запас США склав 22% доларових активів іноземних держав.

2 Загострення протиріччя між фізичною формою і соціальною сутністю грошей: золото стало незручним матеріалом для виконання функцій грошей, і в сучасному обігу абсолютно панують паперово-кредитні гроші.

До середини 70-х років ХХ століття валютні курси, що втратили об'єктивну золоту основу, почали різко коливатися, що і спонукало представників монетарізма висунути ідею про повернення до золотого стандарту. При цьому вони вважали, що сучасна ринкова економіка по суті стабільна, і аргументували свою точку зору наступними положеннями:

- існує суб'єктивізм у визначенні кількості грошей для обігу в залежності від економічної політики, що проводиться правлячою партією; у протиположності цьому золотий стандарт дисциплінує;

- золотий стандарт є коштами боротьби з інфляцією, тому що, ціна золота фіксована, тому воно дешевше інших товарів, люди його купують у казначейства, зменшуючи інфляцію. Критики золотого стандарту (кейнсіанці й ін.) виходять з того, що сучасна економіка за своєю природою нестабільна і її треба регулювати, у тому числі й за допомогою механізмів грошової пропозиції. Вони приводять наступні доводи:

- тому що економіка нестабільна, фіксована ціна на золото з часом відхиляється від рівноважної ціни,

- немає основ для впевненості в тім, що зріст світового золотого запасу буде обов'язково повільне і стабільним, а це значить, що відкриття великих

родовищ золота або прогрес у технології видобутку можуть викликати хвилю інфляції.

Президентська Комісія з золота, створена в 1981 році, не рекомендувала повернення до золотого стандарту.

6 Характеристика сучасних паперово-грошових систем. Методи визначення і регулювання валютних курсів

Паперово-грошова система - це така грошова система, у якій обертаються паперові гроші та білонні монети, а золото як міряло офіційної вартості валют виключено із системи і жодна валюта не розмінюється на нього за твердим курсом.

Характерні риси сучасних паперово-грошових систем промислово розвинутих країн

1 Скасування офіційного золотого змісту, забезпечення і розміну банкнот на золото.

2 Перевага в грошовому обігу безготівкового обороту.

3 Випуск грошей в обіг не тільки в порядку банківського кредитування господарства, але і значною мірою - для покриття витрат держави, і, як наслідок - інфляційність обігу.

4 Посилення державного регулювання грошового обігу.

5 Поява нового елемента системи грошового обігу колективних валют або міжнародних кредитних грошей.

6 Відсутність об'єктивної основи для визначення валютних курсів. Епоха фіксованих валютних курсів, що діють у період золотого стандарту (кінець 19 століття - до 1970-х років), пройшла, і зараз обмін валют **провадиться по вільно плавають валютним курсам**, що являють собою чисто ринковий обмінний курс.

У даний час використовуються два основних методи визначення валютних курсів:

- за споживчим кошиком, що включає не менш 300 найменувань товарів і послуг у двох країнах, суми цін яких прирівнюються,

- у ході торгів на валютній або фондовій біржі, що відбуваються за аукціонною системою.

Основні способи державного регулювання валютних курсів

Для регулювання гнучких валютних курсів уряд використовує п'ять основних способів:

1 Валютна інтервенція, тобто скупка або продаж валюти центральним банком на ринку з метою надання впливу на її курс. Для викиду на ринок додаткової валюти використовуються державні валютні резерви - так називаний стабілізаційний фонд, виторг від продажу золота й позики в МВФ.

2 Установлення «валютного коридору», тобто меж коливання курсу, за досягненням яких валютні торги припиняються.

3 Валютний контроль, що укладається в державному перерозподілі валютних потоків. Зокрема, державу зобов'язує фірми - експортери продавати йому всю або частина свого інвалютного виторгу, розподіляючи потім

отриману валюту між фірмами - імпортерами і збиваючи тим самим їхній валютний попит.

4 Валютні обмеження на вивіз іноземної або національної валюти наявним образом понад визначену кількість.

5 Контроль над зовнішньою торгівлею дозволяє впливати, хоча і побічно на валютний попит та пропозицію. Так, при недостатці доларів і зросту попиту на них на ринку ФРН німецькі влади можуть стримувати товарний імпорт зі США й одночасно заохочувати свій експорт в Америку. У результаті попит на долари упаде (для оплати імпорту, що скоротився, буде потрібно менше американської валюти), а доларова пропозиція збільшиться (зрослі експортні постачання в США забезпечать приплив доларів на німецький валютний ринок).

У даний час усе більш помітну роль у регулюванні валютних курсів грають міжнародні економічні організації, зокрема, Міжнародний валютний фонд. Вони використовують чотири основних способи впливу на курси валют і, відповідно, зменшення валютних ризиків.

1 Установлення припустимих меж відхилень валютних курсів міжнародними організаціями (зараз це 2,25%) і здійснення інтервенцій у його підтримку.

2 Створення колективних валют для обмеження ризиків, зв'язаних з коливаннями валютних курсів.

3 Розробка основних принципів валютної політики.

4 Визначення вимог до режиму конвертованості національної валюти. Конвертованість валюти може бути:

➤ **повною**, при якій усі вітчизняні й іноземні юридичні й фізичні особи безперешкодно здійснюють поточні й інвестиційні валютні операції (таких валют мало, це валюти економічно сильних країн, використовувані для створення валютних резервів);

➤ **частковою**, при якій зберігаються валютні обмеження за визначеними валютними операціями (скажемо, обмін національної валюти не на всі, а лише на частину іноземних валют, регулювання обсягів вивозу за рубіж золота, грошових знаків і цінних паперів, грошових переказів і платежів за кордон і т.д.);

➤ **внутрішньою**, при якій правом обмінних операцій національної валюти на іноземну користуються лише фізичні та юридичні особи даної країни);

➤ **зовнішньою**, при якій повна воля валютних операцій для здійснення розрахунків з іншими країнами дозволена лише іноземним фізичним і юридичним особам.

Характерним атрибутом сучасних валютних розрахунків є міжнародні валюти.

Колективна валюта - це штучно створена інтернаціональна валюта, використовувана для розрахунків серед визначеного кола держав і організацій. Так, для членів МВФ із 1970р. діє така валютна одиниця, як СДР.

СДР (аббревіатура англійської назви **Зреоа! Огажюд** Д1дп1з (80Д) спеціальні права запозичення в Міжнародному Валютному Фонді) - особлива

форма нематеріальних грошей, що спираються на колективний кредит урядів країн - членів МВФ. На відміну від національних валют, колективні валюти не випускаються у виді грошових купюр або монет, а існують у формі записів на бухгалтерських рахунках. Переваги колективної валюти в тому, що:

- розрахунки в одиницях СДР провадяться остаточно, це - не кредит, що потім треба буде погашати;
- резерви в СДР, на відміну від доларових резервів, не являють собою чийсь борги, виходить, їхня доля не залежить від положення боржника;
- підвищується здатність країни оплачувати міжнародні зобов'язання.

СДР використовується тільки в міжурядових перерахуваннях. У Європі колективною валютою є ЕКЮ - абревіатура англійської назви European Currency Unit (ECU) - європейська рахункова одиниця.

ЕКЮ - це «кошик» валют країн ЄЕС. Частка кожної валюти в «кошику» визначається, виходячи з її питомої ваги у взаємній торгівлі, у взаємному кредитуванні й у сукупному національному доході. Ця частка переглядається не рідше одного разу в п'ять років.

Відмінності ЕКЮ від СДР полягають у тому, що:

- кожна країна вносить у забезпечення ЕКЮ 20% її доларових і золотих резервів;
- ЕКЮ активно використовується в недержавному обігу.

За планами Європейського економічного співтовариства в 1999р. візьме старт новий валютний союз країн «Загального ринку» із загальноєвропейською валютною одиницею ЄВРО. Завершення переходу на грошову одиницю «ЄВРО» планується до липня 2002 року. На відміну від ЕКЮ, що оберталися на ряді з грошовими одиницями країн «Загального ринку», замість безлічі національних валют з'явиться єдина грошова одиниця - ЄВРО. «Пропускними» критеріями для членства у валютному союзі є:

1 Низькі темпи інфляції.

2 Стабільні курси валют.

3 Прийнятна державна заборгованість, тобто щоб дефіцит бюджету не перевищував 3%, а загальний борг складав максимально 60% від сукупної економічної продуктивності країни (валовий внутрішній продукт).

4 Порівняно низькі процентні ставки (приблизно 9%). Настільки тверді «пропускні» критерії не дозволять усім країнам ЄС відразу увійти у Валютний союз. Проте, просування до євро вже почалося.

Євро одержує статус офіційної грошової одиниці **учасниця-учасниць-країн-учасниць** (тобто вбере в себе усі функції грошей, тоді як колишнє ЕКЮ було лише умовною розрахунковою одиницею, що відображала масштаб цін) замість їхніх національних валют. Перерахування в євро сум у національних валютах буде здійснюватися з точністю до шести знаків після коми. Паритет перерахування ЕКЮ в євро встановлений у пропорції 1:1.

Банкноти євро будуть мати достоїнство в 5, 10, 20, 50, 100, 200 одиниць, монети - 1 і 2 одиниці євро і 1, 2, 5, 20 50 сантимів.

Установлено точні санкції за порушення «пропускних» критеріїв валютного союзу. Він укладається в перерахуванні штрафів у Комісію ЄС.

7 Види грошових реформ. Методи стабілізації валют

Грошова реформа - це повне або часткове перетворення грошової системи.

1 Перехід від одного типу грошової системи до іншого або від одного грошового товару до іншого, наприклад, від менш коштовного металу до більш коштовного або від біметалізму до монометалізму.

2 **Заміна ставший неповноцінної і знеціненої монети повноцінної або нерозмінних грошових знаків розмінними.** Так, у 1695 році у Великобританії був прийнятий закон, за яким всі старі монети, що втратили вагу, необхідно було здати для перекарбування в нові, повновагі.

3 Зміни в системі емісії або забезпечення грошей.

4 Утворення нової грошової системи в зв'язку з перебудовою (як, наприклад в Україні й інших країнах СНД).

5 Стабілізація валюти, тобто заходу для упорядкування грошового обігу.

Звичайно стабілізація проводиться при сильній інфляції і розладі економіки.

Методи стабілізації валют

1 Нуліфікація - це ліквідація старих грошових знаків і випуск нових. Вона проводиться в результаті сильної інфляції, коли купівельна спроможність грошей зводиться практично до нуля, а також у зв'язку зі зміною політичної влади. У першому випадку нуліфікації означає оголошення державою грошових знаків, що знецінилися, недійсними.

2 Дефляція - це скорочення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишкових грошових знаків. Точно говорячи, дефляція не є методом самого реформування грошових систем. У період золотого стандарту вона часто передувала грошовим реформам, створюючи більш сприятливі умови для їхнього проведення.

3 Деномінація - це укрупнення грошової одиниці шляхом обміну у визначеній пропорції старих грошових знаків на нові. Коефіцієнтом укрупнення грошей звичайно є одиниця з одним або декількома нулями, і в такій же відповідності перераховуються ціни товарів і послуг, зарплата, пенсії, тарифи і т.д. Деномінація значно спрощує грошовий обіг, облік і розрахунки в країні однак її доцільно проводити лише після зниження інфляції до стійко помірного рівня, інакше незабаром буде потрібно нова деномінація, а її проведення - захід дорогий.

4 Девальвація означає :

а) зменшення золотого змісту грошової одиниці країни (у період дії золотого стандарту) або б) зниження її обмінного курсу стосовно іноземних валют. В умовах фіксованого валютного курсу (коли він встановлюється урядом) девальвація теж проводиться офіційно (за рішенням держорганів). Коли ж у країні діє вільний валютний курс, можлива девальвація носить ринковий(фактичний) характер: обмінний курс національної валюти падає «автоматично», безпосередньо під впливом змін у відповідності валютного попиту та пропозиції.

5 Ревальвація-це протилежний девальвації процес підвищення золотого змісту або валютного курсу грошової одиниці, країни. Вона також можлива в

офіційному та ринковому варіантах і застосовна, зокрема, для відновлення купівельної спроможності грошей після їхнього інфляційного забезпечення.

Тема 10. Грошово-кредитна політика

- 1 Пропозиція грошей. Грошові агрегати М 1, М 2. Попит на гроші.
- 2 Сучасні банківські системи. Функції Центрального банку й комерційних банків. Грошовий мультиплікатор.
- 3 Інструменти кредитно-грошової політики центрального банку. Політика дешевих і дорогих грошей.

1 Пропозиція грошей. Грошові агрегати М 1, М 2. Попит на гроші

З бурхливим розвитком кредиту та розрахунків через банки структура грошової маси надзвичайно ускладнився. Для визначення грошової маси з боку пропозиції грошей використовуються грошові агрегати.

Грошові агрегати – це угруповання ліквідних активів з метою підрахунку їхньої загальної величини. Такі агрегати нумеруються за зростаючою (М1, М2, М3, М4 і т.д.) і розрізняються широтою охоплення тих або інших видів фінансових активів суспільства, а також ступенем їхньої ліквідності (тобто здатності бути витраченими без втрати або при невеликій втраті їхньої купівельної сили). Більше всього використовують перші три грошових агрегати. Найвищою ліквідністю володіють елементи агрегату М1, тому що виклавши готівку або виписавши чек зі свого внеску в банку, будь-яка особа може негайно придбати потрібні йому товари і послуги.

Грошовий агрегат М1 включає: банкноти, білонну монету, чекові внески або готівку і вклади до запитання (або безтермінові вклади); таким чином, вона обмежується традиційним розумінням грошей.

Чекові внески – це вклади до запитання, які можна видати готівкою у будь-якому банку країни.

На користь готівки схиляють чотири життєво важливих мотиви:

- 1 Перевага ліквідності (цей мотив увела Д. Кейнс). Готівка мають властивість абсолютної ліквідності.
- 2 Трансакційний мотив, за яким люди віддають перевагу готівці через зручність її використання як кошти платежу (чек, наприклад, треба ще перевіряти, його можуть і не прийняти).
- 3 Мотив обережності, коли збереження готівки розглядається як резерв купівельної спроможності на випадок несподіваної можливості.
- 4 Спекулятивний мотив, коли люди не ризикують вкладати гроші в цінні папери через побоювання непередбачуваності їхнього ринкового курсу.

З 80-х років у теорії грошей приймається новий грошовий агрегат М2. Він включає: М1 + без чековий ощадні рахунки і дрібні (не більш 100 тисяч доларів) строкові вклади. Щоб перетворити них у «живі»

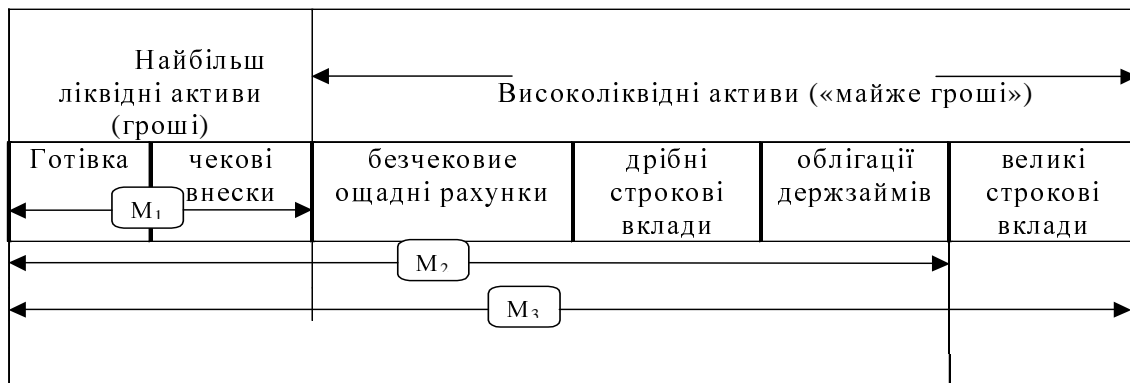
Гроші для купівлі товарів і послуг, необхідний час. Крім того, можливі і деякі втрати їхньої вартості.

Без чеку ощадні рахунки – це внески, що приносять відсотки і изимаєміе без штрафу в будь-який момент, але не надають права користування чеками для оплати.

Параметр М3 – це М 2 + великі (більш 100 тисяч доларів) строкові вклади. Іноді в параметр М2 включають державні облігації, а в М3 – депозитні сертифікати.

Грошові агрегати служать важливими орієнтирами в кредитно-грошовій політиці держави. Представимо грошові агрегати М1, М2, М3 у виді таблиці.

Таблиця 5- Грошові агрегати М1, М2, М3



У Росії й Україні розрізняють чотири агрегати грошової маси: М0, М1, М2, М3, що відповідають чотирьом ступеням грошовості її компонентів. Чекові внески не включаються до складу грошових агрегатів, оскільки нерозвинено систему використання чекових внесків.

М0 – це готівка в обігу.

$M1 = M0 +$ депозити населення в ощадбанках до запитання + депозити населення і підприємств у комерційних банках до запитання + коштів населення і підприємств на розрахункових і поточних рахунках.

$M2 = M1 +$ строкові вклади в банках.

$M3 = M2 +$ депозитні сертифікати банків + облігації державної позики.

Попит на гроші

Розрізняють 3 види попиту на гроші:

1 Попит на гроші для угод. Він укладається в тім, що люди мають потребу в грошах для покупок товарів і послуг, а підприємці – для оплати праці, матеріалів і енергії. Попит на гроші для угод не залежить від процентної ставки.

Попит на гроші для угод не залежить від процентної ставки і може бути представлений у виді прямої, рівнобіжної вертикальної осі (рис.15).

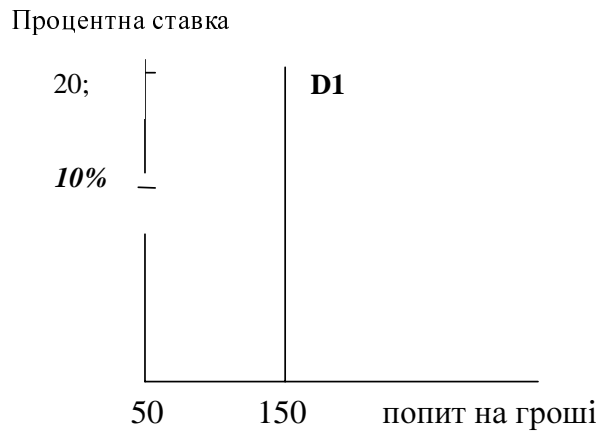


Рисунок 15 – Графік попиту на гроші для угод

2 Попит на гроші з боку активів, що виражається в тому, що люди хочуть мати гроші як кошти заощадження, як один з видів активів. Можна тримати фінансові активи в різних формах: у вигляді акцій, облігацій або у виді грошей. Попит на гроші для заощаджень залежить від процентної ставки (рис.16).

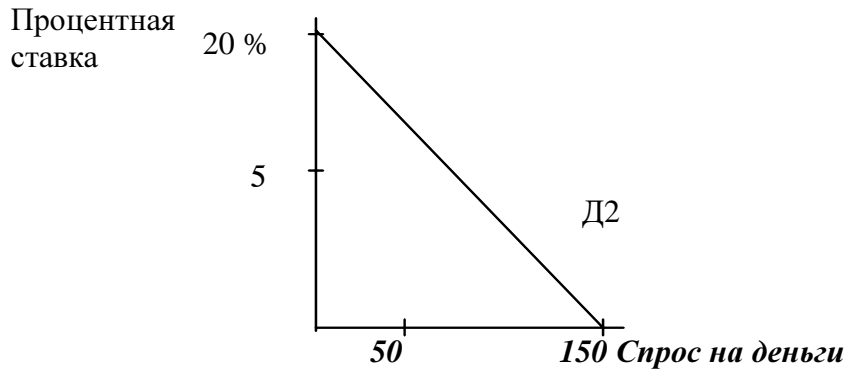


Рисунок 16 – Графік попиту на гроші з боку активів

3 Загальний попит на гроші. Він дорівнює сумі попиту на гроші для угод і попиту на гроші з боку активів.

Загальний попит на гроші може бути представлений наступним графіком (рис.17).

Процентна ставка.

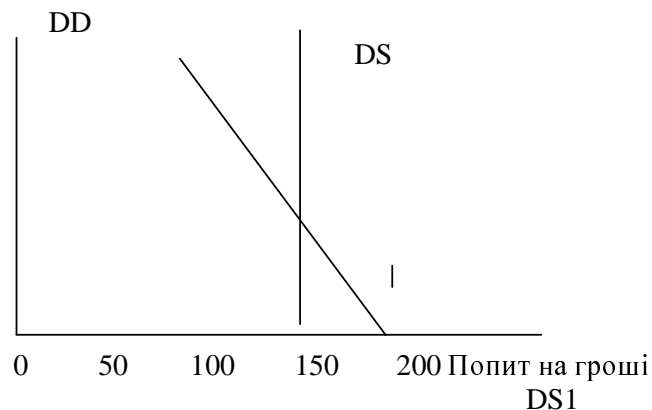


Рисунок 17 – Графік загального попиту на гроші

D_2 перемістимо вправо на величину D_1 і одержимо лінію загального попиту на гроші.

2 Сучасні банківські системи. Функції Центрального банку та комерційних банків. Грошовий мультиплікатор

У даний час у всіх країнах склалася дворівнева банківська система, що включає: центральний банк і комерційні банки.

Головні функції центрального банку:

- 1 Ведення операцій уряду.
- 2 Емісія грошей.
- 3 Збереження резервів комерційних банків.
- 4 Через центральний банк здійснюються міжбанківські чекові розрахунки.

5 Центральний банк виступає власником рахунків казначейства і займається купівлею-продажем державних облігацій.

6 Здійснення контролю за операціями комерційних банків.

У США функції центрального банку виконує Федеральна Резервна Система, що включає 12 федеральних резервних банків, розташованих у дванадцятьох федеральних резервних округах (Нью-Йорк, Чикаго, Філадельфія, Сан-Франциско, Бостон, Клівленд, Сент-Луїс, Канзас-Сити, Атланта, Ричмонд, Миннеаполіс, Даллас).

Спрощена схема балансу центрального банку має такий вигляд (табл..6).

Таблиця 6 – Спрощена схема балансу центрального банку

Активи	Пасиви
Валютні резерви:	Власний капітал центрального банку
золото;	Внески комерційних банків.
валюта.	Банкноти в обігу.
Кредити центрального банку	Зобов'язання з закордонних операцій.
Цінні папери.	Депозити уряду.
Інші активи (будинку, майно)	

Керує ФРС **Рада Керуючих**. До складу ФРС входять усі національні банки, що одержали ліцензію центрального уряду, і частина банків штатів, що одержали ліцензію урядів штатів. У ФРС беруть участь більш 5000 з 15000 комерційних банків, що володіють у цілому більш, ніж 70% сукупних депозитів.

Функції комерційних банків

- 1 Збереження депозитів до запитання, за якими можуть виписувати чеки, щоб розплатитися за покупки.
- 2 Надання позик своїм клієнтам – приватним особам і фірмам.
- 3 Створення грошей, тобто збільшення грошової маси, що відбувається саме при операціях з депозитами до запитання.

Таблиця 7 – Спрощена схема балансу комерційного банку

Активи	Пасиви
Готівка.	.Депозити
Облігації.	Власний
Позики.	капітал.
Інші активи.	Інші активи.

Активи показують напрямку розміщення кредитних ресурсів, а пасиви – джерела коштів банку.

Резерви

Частка обов'язкових резервів установлюється центральним банком для кожного комерційного банку індивідуально. Мета збереження резервів - не забезпечення гарантії внесків, а регулювання грошової маси в обігу.

Обов'язковий банківський резерв – це встановлена центральним банком сума банківських ресурсів, що не можуть бути втягнуті в обіг у законодавчому порядку і підлягають збереженню або на депозитах центрального банку, або в державних цінних паперах, або в сховищах банків.

Резервна норма – це відношення обов'язкового резерву до суми притягнутих банком коштів:

$$rc = re / Д.$$

У даний час (на 1.04.2000 р.) норма обов'язкових резервів комерційних банків в Україні складає 15%.

Одна з основних функцій комерційних банків – "створення" грошей.

Банки «створюють» гроші тоді, коли приймають внески і, відрахувавши від їхньої суми необхідний обов'язковий резерв, використовують депозитну масу, що залишилася, для видачі позичок. У результаті багаторазового повторення подібної операції в ланцюжку банків і утворюються «нові» гроші. Цей мультиплікаційний механізм збільшення грошової пропозиції можна простежити на наступному спрощеному прикладі. Допустимо, що в перший банк зроблений внесок 100 г.од. і що при цьому встановлена Центральним банком норма резервного капіталу дорівнює 20%. Тоді після виконання обов'язкових резервних вимог у розмірі 20 г.од. (20% від 100 г.од.), банк дасть у позичку 80 г.од. (100-20). Отримана ким-небудь, ця позичка через оплату різних рахунків в остаточному підсумку перетвориться в депозит, скажемо, у другому банку. Останній, відрахувавши в резерв 16 г.од. (20% від 80д.од.), дасть кредит у 64 д. од. (80-16). Ця сума, пройшовши свій розрахунково-платіжний шлях, виявиться внеском у третій банк. І так далі, поки «, що тане» при переході від банку до банку первісна сума не розчиниться без залишку на банківських рахунках. У результаті всієї цієї «ланцюгової реакції» первісні гроші багаторазово зростуть. Навіть у нашому прикладі, доведеному лише до третього банку, сума «нових» грошей складе 144 г.од.

Отримана ким-небудь позичка через оплату різних рахунків в остаточному підсумку перетвориться в депозит, скажемо, у другому банку. Сума «нових» грошей, доведених до третього банку складе: $80+64=144$ од.

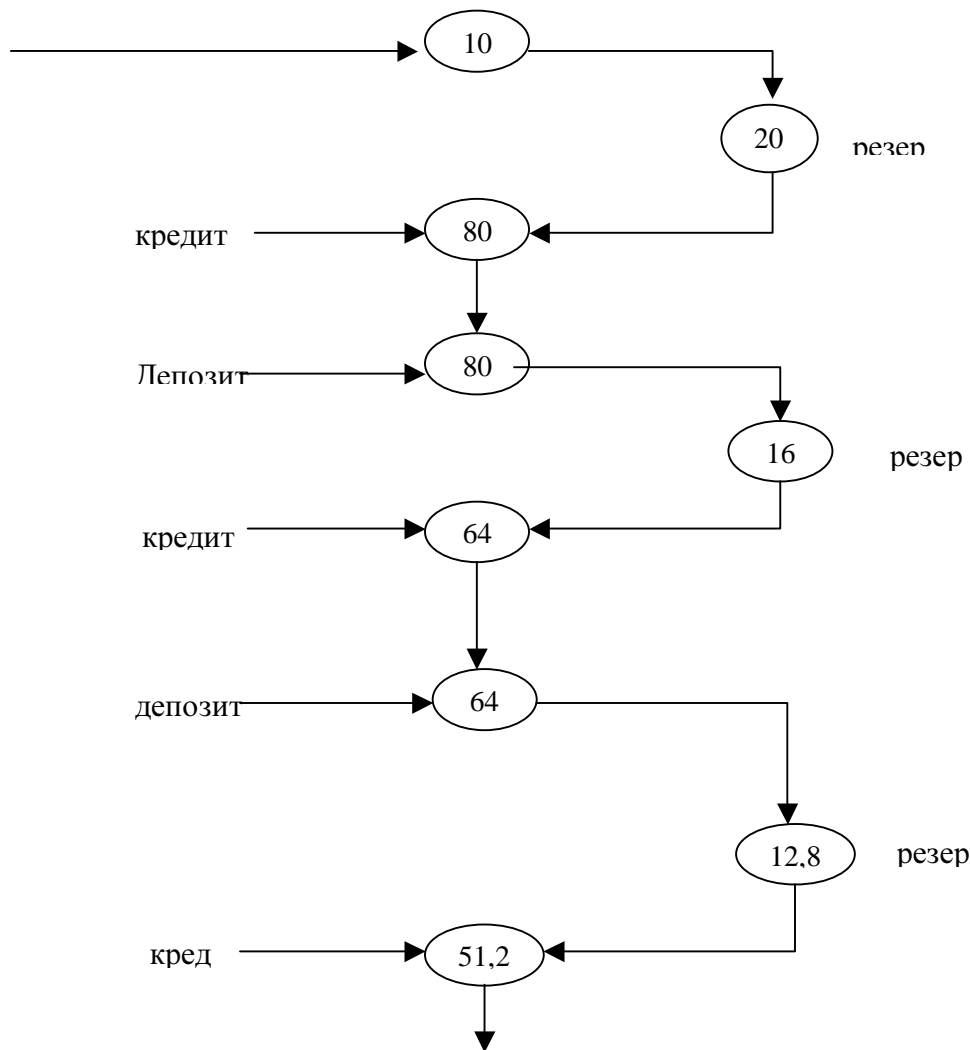


Рисунок 18 – Банки збільшують грошова пропозиція [Ссылка?](#)

Грошовий мультиплікатор – це максимальний коефіцієнт росту грошової маси.

Розраховується як величина, зворотна обов'язковій резервній нормі:

$$m_M = 1/re .$$

Грошовий мультиплікатор показує, у скільки разів підвищується грошова пропозиція в результаті збільшення грошових внесків кредитно-банківської системи на одну одиницю. Так, у нашому прикладі він дорівнює 5 (оскільки необхідна резервна норма дорівнює 20%). Отже, 80 г.од. кредитних грошей, запущених першим банком, у підсумку могли б «створити» 400 г. од. (80x5) «нових» грошей, збільшивши тим самим загальну грошову масу до 500 г. од. (100+400).

Цей банківський ефект кредитно-грошової мультиплікації враховується державою в його монетарній (грошової) політиці.

3 Інструменти кредитно-грошової політики центрального банку.

Політика дешевих і дорогих грошей

Політика дешевих і дорогих грошей пропонується кейнсіанцями і складається в гнучкому маневруванні кредитно-грошовими ресурсами.

Існує 3 основних засоби кредитно-грошові політики центрального банку:

1 Операції на відкритому ринку – це купівля-продаж державних цінних паперів центральним банком. При закупівлі державних цінних паперів і центральним банком у комерційних банків їхні резерви зростають, при продажі - зменшуються.

2 Зміна резервної норми При збільшенні резервної норми здатність банку розширювати грошову масу шляхом кредитування знижується, при зниженні резервної норми – зростає. Але до цього прийому звертаються досить рідко.

3 Зміна дисконтної ставки – тобто ставки, стягнутої центральним банком за позички, надані їм комерційним банкам. Якщо дисконтна ставка зростає, то і кредитна ставка зростає, і навпаки: при зменшенні дисконтної ставки, зменшується і кредитна ставка. У квітні 2000 року дисконтна ставка Національного Банку України складала 29%.

Політика дешевих грошей

Вона спрямована на збільшення пропозиції кредитно-грошових ресурсів.

Мета – забезпечити зростання виробництва і зайнятості; припинити спад в економіці.

Кошти :

- 1 Покупка державою в банків і населення державних облігацій.
- 2 Зменшення встановленої норми обов'язкових резервів.
- 3 Зменшення дисконтної ставки.

Результати політики:

- 1 Пропозиція кредитів росте, вони стають більш доступними і дешевими.
- 2 Стимулюється збільшення сукупних витрат і інвестицій.
- 3 Зростають обсяги виробництва і зайнятості.

Політика дорогих грошей.

Мета – боротьба зі зростаючою інфляцією.

Кошти:

- 1 Продаж державних цінних паперів населенню і банкам і «зв'язування» вільних грошей.
- 2 Збільшення резервної норми.
- 3 Підвищення дисконтної ставки.

Результати:

- 1 Позичковий відсоток зростає, доступність кредиту знижується.
- 2 Інвестиції і сукупні витрати скорочуються.
- 3 Попит на товари і послуги знижується, ціни й інфляція зменшуються.

Монетаристи вважають активне втручання в економіку неефективним, тому що:

- 1 У економіці мають місце так називані тимчасові лаги, що розривають у часі момент прийняття державою регулюючих мір і момент початку їхньої реальної дії.

У результаті ці міри можуть виявитися спізними, можуть спрацювати вже в новій господарській ситуації, коли вони не потрібні або навіть шкідливі.

2 Рациональні чекання учасників ринку дезорганізують заходи держави.

Наприклад, споживачі, «прораховуючи» хід розвитку ринкової кон'юнктури й урядову політику можуть змінити своє економічне поведіння і дезорганізувати заходи держави. Наприклад, інфляційні чекання нагнітають поточний попит і підсилюють інфляцію.

3 Двигуном економіки є пропозиція товарів і послуг, а податки і державні допомоги його дестимулюють. Держава не повинна заважати ринкові, і тільки стимулювати господарську активність його учасників:

- знижувати податки;
- скорочувати соціальні виплати.

4 В умовах стагфляції політика дешевих і дорогих грошей неприйнятна, тому що вона може ще сильніше дестабілізувати економіку.

Тому макроекономічне регулювання треба обмежити дотриманням «монетарного правила», відповідно до якого маса грошей у обігу повинна систематично і незалежно від стану економіки збільшуватися річним темпом, що відповідає середньорічному (за тривалий період) темпові приросту ВВП (3 – 5 % у рік).

Тема 11. Фіскальна політика

1 Сутність, елементи податку та способи його стягування. Види податків.

2 Принципи оподаткування і функції податків. Крива Лаффера. Дискреційні та недискреційна фіскальні політики

3 Види прямих і непрямих податків, механізм їхнього вирахування і їхня роль у формуванні бюджету.

4 Державний бюджет як основний канал перерозподілу національного доходу. Бюджетна система і бюджетна політика.

5 Бюджетний дефіцит і основні методи його регулювання. Державний борг.

1 Сутність, елементи податку і способи його стягування. Види податків

Податки – це частина доходів держави і суб'єктів, що хазяюють, що централізується державою для забезпечення реалізації загальнонаціональних інтересів і виконання макроекономічних функцій.

Елементи податку:

1 **Суб'єкти оподаткування** - це платники податку (наприклад, працівник, підприємство, спадкоємець).

2 **Об'єкти оподаткування** – це все те, що обкладається податком (наприклад, доход, майно, товар, спадщина).

3 Джерело сплати податку (те, з чого він сплачується, наприклад, зарплата, дивіденди, прибуток).

4 Одиниця виміру об'єкта оподаткування (наприклад, одиниця країни в прибутковому податку або податку на прибуток; гектар або акр у поземельному податку; людина в подушному податку).

5 Величина податкової ставки (якщо вона у відсотках, то її називають квотою) – величина податку, що приходиться на одиницю оподаткування.

$$\text{Нал.ставка} = \Sigma \text{ податку} / \text{об'єкт нал.обл.} \times 100\% .$$

6 Податкові пільги, що враховують специфічні умови господарювання. Як податкові пільги використовують:

- установлення неоподаткованого мінімального доходу;
- вилучення з оподаткування окремих елементів доходу або майна;
- установлення знижених ставок оподаткування на основі визначених принципів;
- надання податкового кредиту;
- звільнення від податків визначених категорій фізичних і юридичних осіб.

Способи стягування податків:

1 Кадастровий (заснований на використанні кадастру, тобто реєстрів, що містять класифікацію типових об'єктів (землі, будинків, родовищ) за їхніми зовнішніми ознаками. Такий спосіб установлює прибутковість об'єкта досить неточно, у середньому. Так, для оцінки доходів від використання землі необхідно мати кадастрові карти регіонів, що відображають її родючість, місце розташування, а таких докладних карт поки в нашій країні немає.

2 У джерела - стягується до одержання доходу платником податків (наприклад, зарплата).

3 За декларацією, що передбачає заповнення платником податків декларації про сукупний річний дохід і подачу її в податкову інспекцію.

4 За фактом здійснення економічної або юридичної дії. У такий спосіб податки можуть стягуватися автоматично (наприклад, податок із продажей або заповнення відповідних документів стягується державний збір).

Класифікація і види податків:

1 За суб'єктами оподаткування:

- з юридичних осіб;
- з фізичних осіб.

2 За об'єктами оподаткування:

- на майно,
- на доходи,
- на економічні та юридичні дії,
- на продукцію,
- на покупки.

3 За рівнем бюджету або рівневі оподаткування:

- загальнодержавні,
- регіональні,
- місцеві,

-спеціального призначення (для формування бюджетних і позабюджетних фондів).

4 Один по одному використання:

- загальні, що надходять у єдину касу держави;
- цільові (спеціальні), що мають визначене значення (наприклад, збори з власників собак, за паркування автомобілів).

5 За механізмом вирахування або способів визначення розміру податку:

- прогресивні – це податки, у яких податкова ставка зростає разом зі зростом доходу; це такий податок, що зростає швидше, ніж приростає дохід. Така ситуація складається в тих випадках, коли мається кілька шкал податкових ставок,

- пропорційні – податки з незмінною податковою ставкою,

- регресивні – це податки, у яких ставка податку зменшується в міру зросту розмірів об'єкта оподаткування (наприклад, податок з обороту, податок із продажів).

За стилем оподаткування:

- прямі – це податки, стягнуті безпосередньо з одержувачів доходів і на майно.

- непрямі – податки, що включаються в ціну товарів і стягнуті з покупців при продажі.

2 Принципи оподаткування і функції податків. Крива Лаффера.

Дискреційні і недискреційна фіскальні політики

У національній економіці призначення податків визначається насамперед тими функціями, що вони в ній виконують.

Функції податків:

1 **Фіскальна** - вона полягає в тому, що податки забезпечують держава фінансовими ресурсами, необхідними для розвитку суспільного сектора країни. Важливо враховувати, що оподаткування має свої межі. Після визначеної висоти податкової ставки:

- починають стримувати економічну активність людей;

- більше підштовхують до відхилення від податків;

- роблять більш краще життя на допомоги, а не на доходи від діяльності.

У результаті податкова база скорочується, відповідно, зменшується обсяг податкових надходжень у державний бюджет. Цю залежність відображає крива А. Лаффера (рис. 14).

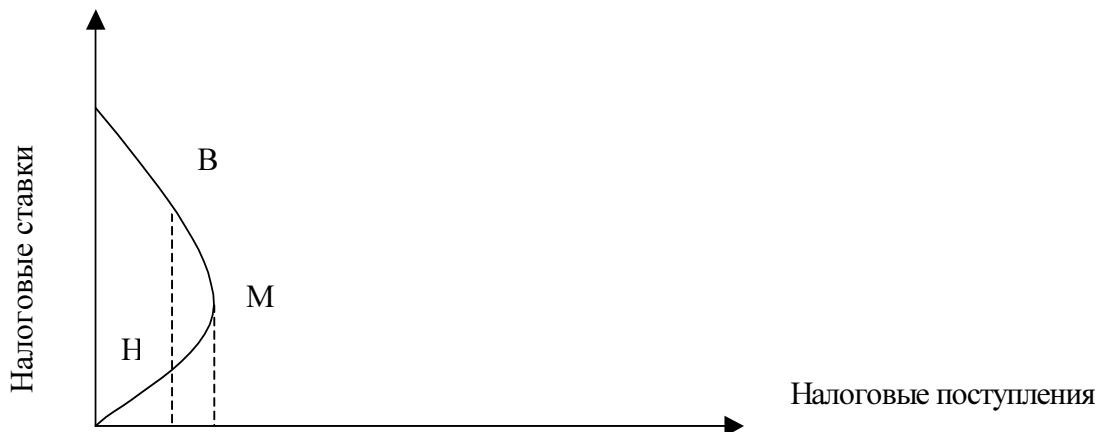


Рисунок 14 – Крива Лаффера

Знижена ставка оподаткування в точці Н доцільніше, тому що буде вище економічна активність людей, більше обсяг виробництва й зайнятості, вище рівень добробуту суспільства. Таким чином, у довгостроковому плані зниження податків може забезпечити країні збільшення інвестицій, виробництва та зайнятості, а значить і зростання доходів державного бюджету, скорочення його дефіциту, ослаблення інфляції.

2 Регулююча функція – укладається в тому, що знижуючи або підвищуючи податки, держава стимулює або стримує розвиток визначених сфер економіки. За допомогою податкових знижок і пільг і навіть тимчасового звільнення від податків держава може стимулювати інвестиції й економічний зріст, заохочувати розвиток важливих для суспільства сфер і відстаючих регіонів, прискорювати модернізацію виробництва і малий бізнес. Крім того, майновий податок і прогресивне оподаткування регулюють розподіл доходів у суспільстві і згладжують соціальну нерівність.

3 Перерозподільна – що полягає в тому, що держава перерозподіляє зібрані в державний бюджет податкові надходження на користь потребуючого фінансування програм (наприклад, на розвиток сільського господарства, науки, соціальної сфери, на захист навколишнього середовища).

За методом здійснення усі фінансово регулюючі заходи можна розділити на два основних типи: дискреційні й автоматичні.

Дискреційна фіскальна політика – це свідоме маніпулювання податками й урядовими витратами парламентом з метою зміни реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контролю над інфляцією і прискорення економічного зросту. Дискреційні регулятори (від латинського *discretio* – що має право діяти за своїм розсудом) для свого проведення в життя всякий раз вимагають відповідних рішень влади. Саме так, із прийняттям чергового закону або указу час від часу вводяться додаткові податки або новий рівень мінімальних пенсій і оплати праці.

Недискреційна фіскальна політика – політика, що орієнтується на автоматичні зміни державних витрат і податків (убудовані стабілізатори). Автоматичні регулятори, навпроти, у потрібний момент діють самостійно, завдяки убудованим «стабілізаторам», що заздалегідь закладені у фінансові документи і спрацьовують за певних умов. Наприклад, прогресивна податкова система автоматично включає підвищену ставку податку на доходи, що

перевищили визначений рівень. Так само може діяти і система індексації доходів, що збільшує їхній у міру росту вартості життя.

Убудовані стабілізатори – це будь-яка міра, що має тенденцію збільшити дефіцит державного бюджету в період спаду та зменшити дефіцит державного бюджету в період інфляції без необхідності прийняття яких-небудь спеціальних кроків з боку політиків. Так наприклад, податкова система США улаштована таким чином, що податкові надходження змінюються пропорційно рівневі ЧНП, тобто протягом спаду в державному бюджеті автоматично формується дефіцит, впливає на економіку; навпроти в період підйому в державному бюджеті формується антиінфляційний надлишок. Таким чином, убудована стабільність згладжує, але не виправляє небажаних змін у ЧНП.

Принципи оподаткування:

1) Принцип вигоди **або що одержують перевагу**, який означає, що ті, хто виграють від даної урядової програми, повинні платити за її здійснення (цей принцип добре «працює», коли справа стосується будівництва моста, користування автомобільною дорогою).

2) Принцип пожертвування, що означає здійснення більш справедливого розподілу доходів.

3) Принцип платоспроможності, що вимагає, щоб платник оплачував них без збитку для себе.

4) Достатності, що означає, що податки повинні забезпечувати задоволення поточних державних потреб.

5) Принцип простоти і ясності, тобто доступності для вирахування. Система податків не повинна бути занадто заплутаною, а зміст контролюючих органів занадто дорогим.

6) Принцип нагляду й контролю за оподаткуванням. Визначає відповідальність за ухиляння від сплати податків.

7) Стабільність правил застосування податків. Це стосується як порядку розрахунку та вилучення податків, так і податкових ставок.

8) Поділ податків (податкових надходжень) за рівнями вилучення (центральні, місцевий податки).

9) Законодавчий порядок твердження видів податків, порядку їхніх розрахунків, термінів сплати і відповідальності за відхилення від податків або неправильне вирахування.

3 Види прямих і непрямих податків, механізм їхнього вирахування і їхня роль у формуванні бюджету

Податкова система – це система прямих і непрямих податків, стягнутих відповідно до законодавства.

Розглянемо основні розходження прямих і непрямих податків.

ПРЯМІ

НЕПРЯМІ

ОЗНАКА СПЛАТИ

Сплачує і несе одна особа сплачує одна особа, а несе інше

УЧАСТЬ В УТВОРЕННІ ЦІНИ

Включається в ціну на стадії виробництва включається в ціну на стадії реалізації

СПОСІБ СТЯГУВАННЯ

За деклараціями, кадастрами

за тарифами

ДЖЕРЕЛО СПЛАТИ

Доход, майно витрати і споживання товарів і послуг

Прямі податки поділяються на:

1 Реальні:

- на землю;
- на нерухомість;
- на цінні папери;
- на фонди підприємств;
- на грошовий капітал.

2 Особисті:

- на доходи;
- на майно;
- на юридичні дії громадян;
- на спадщину;
- на дарування.

Види прямих податків:

1 Особистий прибутковий податок. Стягується за ставками особистого прибуткового податку і є, як правило, прогресивним або пропорційним. У даний час в Україні діє наступна шкала ставок прибуткового податку:

2 Податок на прибуток. Ставка податку на прибуток в Україні складає 30%.

3 Податок на спадщину.

4 Податок на землю стягується за конкретними ставками з одиниці використовуваної площі.

5 Податок на майно громадян (об'єктами оподаткування є будинку, цінні папери, внески в банках, автомобілі).

6 Податок на майно юридичних осіб (стимулює відмовлення від засобів виробництва, що неефективно використовуються). Мета вилучення податку – поповнити ринок інвестиційних товарів, більш ефективно використовувати ресурси.

7 Податок із власників транспортних засобів. Одиниця виміру об'єкта оподаткування – потужність двигуна.

8 Державного збору.

9 Плата за природні ресурси.

10 Екологічний податок, що стягується за нормативами і лімітами викиду і скидання шкідливих речовин.

Таблиця 4 - Ставки і розміри прибуткового податку

Місячний сукупний оподатковуваний податком доход у грн.	Ставки і розміри податку
17 ... 85	10 % із суми, більшої 17 грн.

85 ... 170	6,8 грн. + 15 % із суми, більшої 85 грн.
170 ... 1020	19,55 грн. + 20 % із суми, більш 170 грн.
1020 ... 1700	191,25 грн. + 30 % із суми, більш 1020 грн.

Непрямі податки поділяються на:

1 **Акцизи** - це податки на продаж товарів і послуг на внутрішньому ринку. Ними обкладаються товари масового виробництва (тютюн, сіль, цукор, горілка і т.д.) і різні комунальні, транспортні, культурні й ін. послуги (телефон, авиа- і залізничні квитки).

Акцизи бувають:

1) Індивідуальні (надбавки до ціни на окремі види продукції, що стягуються за твердими ставками з однієї одиниці товару).

2) Універсальні – це податки на загальну вартість реалізованих товарів. До їхнього числа відносяться:

- податок з обігу;
- податок із продажей (звичайні ставки податку з продажей – 5-8% від ціни товару; у США ці ставки різні в різних штатах),
- податок на додану вартість (ставка податку в Україні – 20%, що істотно вище, ніж в інших країнах; у Франції, наприклад, ставки податку на додану вартість устанавлюються диференційовано по різних групах товарів. Діапазон коливання ставок – від 3 до 14%).

2 **Мита** – це непрямі податки на імпортні, експортні та транзитні товари. Сплачуються усіма, хто здійснює зовнішньоторговельні операції.

Види митних зборів:

1) Фіскальні (уводяться з метою збільшення доходів державного бюджету).

2) Протекціоністські (вводяться в тих випадках, коли держава хоче захистити своїх підприємців від іноземних конкурентів і підтримати високий рівень цін на їхню продукцію у своїй країні).

3) Антидемпінгові (демпінг – це продаж товарів за «непридатними» цінами на зовнішньому ринку) – це мита, що підвищують ціни іноземних товарів до рівня цін вітчизняних товарів.

4) Преференційні (пільгові) – устанавлюються на визначений вид товару, у ввозі якого країна зацікавлена (нові технології) або на весь імпорт із тієї або іншої країни за договором (або в політичних цілях).

4 Державний бюджет як основний канал перерозподілу національного доходу. Бюджетна система і бюджетна політика

Державний бюджет – фінансовий план доходів і витрат держави.

Дохідна частина державного бюджету - це план майбутніх надходжень з кожного джерела.

Видаткова частина державного бюджету формується з указівкою статей витрат і авансованої по них суми витрат.

Ряд статей державних бюджетів має загальноприйнятий характер і їхній можна зустріти практично повсюдно. До них відносяться у видатковій частині – соціальна підтримка і національна безпека, субсидії окремим галузям, штатам або регіонам, витрати по керуванню й обслуговуванню державного боргу. У дохідній частині неодмінно присутні податки на населення і корпорації, акцизи, усякого роду інші збори і державні позики.

Організаційна побудова бюджетної системи залежить від форми державного устрою. Якщо держава унітарне, то в ньому існують бюджети двох рівнів:

- 1 Бюджет центрального уряду.
- 2 Бюджет місцевих органів влади.

Якщо держава федеративне, то в ньому формуються бюджети трьох рівнів:

- 1 Бюджет федерального уряду.
- 2 Бюджет регіонів.

Бюджети місцевих органів влади.

До компетенції уряду завжди відносяться: система мір і ваг, монетна справа.

Способи формування бюджету центрального уряду:

1 Шляхом внесення членських внесків регіонів, що об'єдналися у федерацію, а також доходів від митниць, пошти і т.д.

2 Шляхом поділу місцевих податків і податків центрального уряду.

3 Шляхом поділу податкових надходжень між центром і місцями.

Консолідований бюджет - це об'єднаний бюджет всіх органів влади.

В Україні податкові надходження розділяються між центром і місцями. Важливою проблемою формування державного бюджету є проблема фіскального федералізму - це визначення співвідношення розмірів і пропорцій центрального і місцевого бюджету.

Фіскальний федералізм – це система трансфертів (дотацій), на основі якої федеральний уряд поділяється своїми доходами з урядами штатів і місцевих органів влади; поділ доходів.

Принцип поділу повноважень між федеральною владою і владою адміністративних одиниць у фінансовій сфері, заснований на верховенстві федерацій.

Держава змінює пропорції і структуру бюджету і тим самим проводить активну економічну політику, названу фіскальною політикою. Воно стимулює розвиток одних галузей або стримує економічний розвиток.

За структурою державного бюджету можна судити про соціальну спрямованість економічної політики держави.

Якщо в дохідній частині бюджету переважають прямі податки, то держава працює в інтересах споживача; якщо непрямі - те в інтересах виробника. Останнім часом з'явився новий рівень оподаткування - це особливі міждержавні податки. Вони введені в країнах «Загального ринку» (податок на імпорту сільськогосподарську продукцію) і надходять у бюджет співтовариства.

Функції фіскальної системи

1 Формує бюджети для рішення спільних задач, завдяки чому забезпечується більш ефективне використання коштів, досягається високий ступінь централізації ресурсів.

2 За допомогою фіскальної системи здійснюється коректування ряду пропорцій розвитку національної економіки (зм'якшення циклічних коливань, боротьба з інфляцією, стимулювання або обмеження господарської діяльності).

3 Підтримка конкуренції шляхом диференціації податків на прибуток.

4 Перерозподіл доходів між різними групами населення.

Основні інструменти фіскальної політики

Субсидія - це адресне державне фінансування, надане державою або установою на визначені цілі.

Дотація - це державна допомога підприємствам для покриття збитків або доплата, матеріальна допомога.

Субвенція - це вид державної фінансової допомоги місцевим органам влади, наданого на визначені цілі. У випадку нецільового використання коштів місцевими органами влади, вони повинні бути повернуті в доход центрального бюджету.

5. Бюджетний дефіцит і основні методи його регулювання.

Державний борг

Дефіцит державного бюджету виникає у випадку перевищення видаткових статей (сумарних обсягів витрат) над дохідними.

Профіцит державного бюджету виникає у випадку перевищення дохідних статей (сумарних обсягів надходжень) над видатковими.

Державний борг - загальна сума всіх бюджетних дефіцитів за ряд років за винятком бюджетних надлишків (позитивних сальдо).

Балансування державного бюджету провадиться трьома способами:

1 Щорічно балансіруемый бюджет:

Позитивна риса цього методу в тім, що добре передвіщені джерела доходів і витрат, і легше збалансувати бюджет.

Негативна риса укладається в тім, що стає неможливою анти циклічна політика держави, індуцируется прискорення інфляції.

2 Бюджет, балансіруемый на циклічній основі. Уряд реалізує анти циклічну політику й у важ час балансує бюджет. Державний бюджет не повинний балансуватися щорічно; досить щоб він був збалансований у ході економічного циклу.

Механізм балансування

- на спаді потрібно знизити податки і збільшити витрати, тобто росте дефіцит бюджету.

- на підйомі - навпаки, і знизити дефіцит шляхом збільшення податків і скорочення державних витрат.

Супротивники даного методу затверджують, що підйоми і спади в економічному циклі можуть бути не однакові по глибині і тривалості, і тоді

задача стабілізації вступає в протиріччя з задачею збалансування бюджету в ході економічного циклу.

3 Функціональне фінансування. Його ціль: забезпечення неінфляційної повної зайнятості, тобто балансування економіки, а не бюджету; а проблеми, породжувані послідовними дефіцитами або надлишками, носять другорядний характер. Уряд не повинний сумніватися, йдучи на введення будь-яких дефіцитів або надлишків для досягнення цієї мети.

Аргументи:

- податки є убудованими стабілізаторами;
- можливість уряду фінансувати дефіцити практично безмежний;
- проблема державного боргу менш обтяжна, чим думає більшість людей. Оцінка значення державного боргу і причин його виникнення:

3 Дефіцити і зростаючий державний борг є результатом недоліку політичної волі й рішучості.

4 Багата нація має велику можливість витримувати державний борг значних розмірів у порівнянні з бідною нацією.

5 Основна вага боргу складається в необхідності щорічно здійснювати виплату відсотків по ньому.

Розподіл державного боргу

Власниками чверті загальної суми державних боргових зобов'язань США є урядові заклади і банки, а три чверті приходяться на уряди штатів, місцеві органи влади, приватних осіб і т.д.

В Україні урядові структури майже не є власниками державних боргових зобов'язань. Основна їхня частина - в іноземців, комерційних банків, брокерських контор.

Методи боротьби з бюджетним дефіцитом

1 Випуск внутрішніх позик (облігацій) і розміщення їх серед населення. Негативним наслідком буде зниження приватних інвестицій, економічного зросту, скорочення особистих витрат населення.

2 Грошова емісія, тобто кредити Центрального банку. Негативним наслідком є інфляція.

3 Зовнішні позики здатні викликати економічну залежність від своїх кредиторів.

4 Скорочення витрат уряду.

5 Збільшення податків або введення більш високих ставок діючих податків.

6 Прийняття закону про щорічно балансуєчий бюджет або про щорічне скорочення дефіциту до моменту досягнення балансу.

7 Посилення приватизації економіки шляхом продажу державних активів і програм у приватний сектор.

Надання президентові права "Вето" за термінами і статтями бюджетних витрат.

Оцінка бюджетного дефіциту: 1 Негативна, тому що бюджетний дефіцит викликає інфляцію, зниження темпів зросту. ????????

Короткий конспект лекцій
з дисципліни "Основи економічної теорії"
для студентів інженерних спеціальностей вузу

Укладач

Повністю

Л. В. Родичева,
О. К. Гаршина

Редактор

Ірина Іванівна Дьякова

Підп до друку.

Формат 60x84/16.

Ризограф.друк. Ум.друк.арк..

Обл.-вид.арк..

Тираж прим.

Зам. №

ДДМА. 84313, м.Краматорськ, вул. Шкадінова, 72