Нечаев В. И.,
Михайлушкин П. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Краснодар
2011

УДК 33(038)
ББК 92
Н 59

Авторы-составители: д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Кубанского госагроуниверситета **Нечаев В. И.**
к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности Кубанского госагроуниверситета **Михайлушкин П. В.**

Н 59 Экономический словарь: Справочное издание/В. И. Нечаев, П. В. Михайлушкин. – Краснодар.: / Краснодар, «Атри» 2011. – 464 с.

Словарь содержит более 2200 слов и словосочетаний, охватывающих экономическую терминологию.

Издание предназначено для студентов и аспирантов вузов, изучающих экономические дисциплины. Будет также полезно практическим работникам и специалистам.

ISBN 978-5-904661-05-2

УДК 33(038)
ББК 92

Ни одна часть этого издания не может быть воспроизведена любым копировальным способом без письменного согласия авторов.

ISBN 978-5-904661-05-2

© В. И. Нечаев, П. В. Михайлушкин, 2011

ПРЕДИСЛОВИЕ

Коренные изменения, происходящие в российской экономике, определили появление множества процессов и структур, требующих нового подхода к их изучению и применению. В свете вышесказанного, возникла необходимость в использовании соответствующей терминологии, описывающей эти изменения.

В представленном читателю экономическом словаре содержится около 2200 терминов и понятий, затрагивающих все направления экономики, в том числе: макро- и микроэкономику, финансы, биржевое дело, страхование, банковское дело, налогообложение, статистику, аудиторскую деятельность, бухгалтерский учет, маркетинг, менеджмент, а также гражданское, административное, уголовное и трудовое право. Данное издание будет полезно всем тем, кто, так или иначе, связан с экономикой – экономистам и менеджерам, предпринимателям и маркетологам, бухгалтерам и банковским служащим, работникам бирж и аудита. Словарь станет подспорьем для тех, кто намерен изучать экономику углубленно, определяя ее как свою будущую профессию, а также для тех, кто преподает экономические науки в высшей школе. И, наконец, надеемся, что словарь будет интересен широкому кругу читателей, интересующихся вопросами экономических отношений.

Ключевые экономические термины в словаре представлены развернуто, чтобы читатели получили ясное представление об их содержании и могли воспользоваться полученными знаниями в процессе изучения экономических ситуаций и проблем.

Материал в словаре сгруппирован в виде статей, расположенных в алфавитном порядке. Русская экономическая терминология еще не вполне устоялась, и в различных изданиях встречаются различные варианты определения одних и тех же понятий (например, затраты и издержки). При подготовке к составлению словаря авторы стремились учесть наиболее распространенные в учебной литературе варианты.

Информационной базой для составления словаря послужили экономические и юридические словари, статьи и монографии по экономическим вопросам, специальные периодические издания. Использовались общепринятые в экономической литературе определения и трактовки. Мы старались по возможности адаптировать их для всех пользователей. Надеемся, что в «Экономическом словаре» читатель найдет ответы на интересующие его вопросы, и он окажется полезным для них.

А

АБСОЛЮТНАЯ ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА – рента, возникающая в результате монополии частной собственности на землю, независимо от ее количества и качества.

АБСОЛЮТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – способность одной страны или небольшой группы стран производить такой товар, который не производят другие страны. Например, производство кофе или нефти. Эти товары нужны всем, а производят его лишь те страны, которые обладают А. п. в его производстве.

АБСТРАКЦИЯ – метод научного исследования, позволяющий отвлекаться от реальной действительности, что способствует раскрытию сущности явления вне конкретной ситуации. Например, такое понятие, как «экономическая прибыль», типично для всех фирм как национальных, так и транснациональных.

АВАЛИСТ – лицо, совершившее аваль, т. е. лицо давшее вексельное поручительство.

АВАЛЬ – полное или частичное вексельное поручительство; принятие на себя ответственности за выполнение обязательства каким – либо из обязанных по векселю лиц или гарантия платежа по чеку, оформляется третьим лицом в виде особой гарантийной записи или выдачей отдельного документа.

АВИЗО – извещение (чаще банковское), свидетельствующее об изменениях во взаимных расчетах, переводах денежных средств, об отгрузке или получении материальных ценностей.

АВАНС – денежная сумма или иная материальная ценность, выдаваемая или перечисляемая предприятием в счет предстоящих платежей за поставляемые товары или оказываемые услуги. Аванс составляет обычно 10-40% общей стоимости договора и имеет следующие значения: 1) средства, выплачиваемые рабочим и служащим в середине месяца в счет причитающейся им заработной платы за текущей месяц; 2) средства, выдаваемые работником государственных предприятий и частных лиц на компенсационные расходы по служебным командировкам, в связи с переходом на работу в другую местность, под отчет для оплаты услуг транспорта и связи; 3) суммы, выдаваемые банками, экспортными и импортными фирмами под товары и товарные документы; 4) средства, перечисляемые заказчиком подрядным строительным организациям за выполнение каких – либо строительно-монтажных работ.

АВАНСОВЫЙ ОТЧЕТ – документ унифицированной формы, предназначенный для отчета работников об использовании подотчетных сумм, сдается в бухгалтерию вместе с оправдательными документами, подтверждаемыми произведенные работником расходы.

АВТАРКИЯ – государственная политика добровольной или вынужденной изоляции страны от мирового рынка, хозяйственное обособление государства. Основными средствами А. являются установление высоких ограничительных пошлин

на ввозимые товары, создание препятствующих развитию экономических и торговых связей с другими странами.

АВТОМАТИЧЕСКИЕ (встроенные) СТАБИЛИЗАТОРЫ – меры, позволяющие автоматически устанавливать стабильность в экономике без необходимости принятия каких-либо специальных шагов со стороны правительства. А. с. называют встроенными. Эти понятия – синонимы. Механизм действия А. с. легко понять на примере взаимодействия налоговых поступлений, чистого национального продукта (ЧНП) и итоговой результативности государственного бюджета (профицита или дефицита). Так, по мере роста ЧНП налоговые поступления автоматически возрастают и формируют тенденцию к созданию бюджетного профицита (излишка). Напротив, по мере уменьшения ЧНП налоговые поступления падают и вызывают рост дефицита государственного бюджета. Все, что делают А. с., – это ограничение размаха или глубины экономических колебаний при помощи изменения налоговых ставок и величины правительственных расходов.

АВТОНОМНЫЕ (внешние, или экзогенные) ИНВЕСТИЦИИ – инвестиции, независимые от внутреннего дохода. А. и. дают первоначальный толчок процессу расширения экономики и вызывают эффект мультипликации. Стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к его дальнейшему росту.

АВУАРЫ – 1. Активы (денежные средства, чеки, векселя, переводы, аккредитивы) за счет которых производятся платежи и погашаются обязательства; 2. Средства банка в иностранной валюте на его счетах в иностранных банках; 3. Вклады частных лиц и организаций в банках.

АГРЕГАТЫ – совокупные величины в экономическом анализе, представляющие собой уровень цен и реальный объем национального производства. Для исследования рыночной экономики полезно объединить, или агрегировать, огромное количество отдельных товарных рынков в «совокупный» рынок, на котором основными переменными являются уровень цен и реальный объем национального производства. Это можно сделать с помощью понятий «совокупный спрос» и «совокупное предложение».

АДАПТАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА – политика, построенная на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию через учет потерь от снижения покупательной способности денег.

Домохозяйства пытаются адаптироваться к инфляции через поиск дополнительных источников доходов. Например, наемные работники пытаются защитить себя от инфляции: 1) через введение в контракт инфляционной корректировки заработной платы; 2) посредством перестройки семейного бюджета в сторону наиболее неэластичных товаров и услуг; 3) быстрой материализации денег, т. е. превращения денег в товарно-материальные ценности.

Фирмы берутся за реализацию краткосрочных проектов, которые обеспечивают более быстрое возвращение инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств

толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг, факторинг. Это приводит к росту доли заемных средств относительно собственных и повышению финансового риска, риска неплатежеспособности, или банкротства. В области управления за – пасами многие фирмы переходят на формирование спекулятивного запаса. Они стараются иметь превышение кредиторской задолженности над дебиторской и лишь незначительное количество денег хранить на счетах в банке. В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С целью стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены, с одной стороны, увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение, с другой – ввиду того, что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если они не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть чистой прибыли направлять на развитие производства.

Сторонники кейнсианской трактовки инфляции предусматривают более активное регулирующее воздействие *государства,* включая временное замораживание роста цен и заработной платы, налоговое стимулирование предпринимательства, сбережений населения, поддержку жизненно важных производств.

АДВАЛОРНЫЙ – стоимостной; рассчитанный в форме фиксированного процента от общей стоимости товара, сделки (налог, комиссионное вознаграждение, таможенная пошлина и т. п.).

АДМИНИСТРАТИВНОЕ (косвенное) ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – регулирование без инвестиций, без государственных расходов. Это законы, указы, постановления, распоряжения и др. 1) А. г. р. осуществляется через механизм законодательной и исполнительной власти с целью создания благоприятных условий для частного предпринимательства в стране. Оно определяет права частной собственности и предоставляет законный статус частным предприятиям; гарантирует соблюдение контрактов; устанавливает законные «правила поведения (игры)» между фирмами, производителями и потребителями, рабочими и менеджерами. Однако некоторые экономисты считают, что правительство чрезмерно регулирует эти взаимоотношения, подавляя экономические стимулы и подрывая эффективность производства. К арсеналу А. г. р. можно отнести такие виды государственной деятельности, как налоговая, бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика. 2) Правительство проводит ряд антимонополистических, или антитрестовских, законов с целью защиты и усиления конкуренции в частном секторе.

АЖУР – 1. Состояние бухгалтерского учета, когда все счетные записи делаются в день совершения хозяйственных операций; 2. Соответствие данных аналитического и синтетического учета, складского и бухгалтерского учета, остатков и оборотов по счетам синтетического учета.

АЗБУКА ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ – это совокупность фундаментальных принципов, обеспечивающих переход к рыночным отношениям.

Для России А. п. р. о. была разработана в США. Она опиралась на пять принципов. Эти принципы ни для кого не являются секретом, они носят характер мирового опыта и выступают как «азбука перехода к рыночным отношениям». 1. Либерализация цен, или введение свободных цен, – цен, которые формируются под влиянием действия рыночных законов, в частности закона спроса и предложения. 2. Формирование частной собственности посредством приватизации государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, куплю – продажу большей части государственной собственности и процесс демонополизации в различных сферах деятельности. При этом частная собственность должна стать: 1) господствующей как в промышленности, так и сельском хозяйстве и 2) гарантированной законом, т. е. права собственника должны быть защищены, и обеспечена надежность выполнения хозяйственных договоров. 3. Создание условий для конкуренции, свободного предпринимательства и реализации личного интереса. 4. Становление экономики открытого типа – экономики, осуществляющей свободные торговые отношения с другими странами и государственную защиту иностранным инвестициям. 5. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику. Это означает отказ государства от большей части хозяйственных функций. Главной задачей государства становится защита права частной собственности и заключаемых хозяйственных договоров, содействие конкуренции на рынках через проведение антимонопольной политики, разумная налоговая и денежная политика, развитие системы социальной защиты, помощь в развитии инфраструктуры: информации, электроэнергии, транспорта, связи и др. отраслей.

АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО (АТЭС) – форум 21 страны Азиатско-Тихоокеанского региона для сотрудничества в области региональной торговли и облегчения и либерализации капиталовложений; была образована в 1989 г. Целью АТЭС является повышение экономического роста и процветания в регионе и укрепление азиатско-тихоокеанского сообщества. В странах-членах проживает около 40% мирового населения, на них приходится приблизительно 54% ВВП и 44% мировой торговли.

АККРЕДИТИВ – документ, поручение одного финансово – кредитного учреждения другому произвести оплату за товар или услугу или выплатить предъявителю определенную сумму; условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору; одно из основных средств безналичных расчетов. При расчетах по А. банк, действующий по поручению плательщика об открытии А. и в соответствии с его указанием (банк – эмитент), обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать, или учесть переводной вексель, либо дать полномочие другому банку (исполняющему банку) произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать, или учесть переводной вексель.

АККРЕДИТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ – форма безналичных расчетов за товары и услуги, при которой расчетные документы поставщика оплачиваются

в обслуживающем банке из средств, депонированных для этой цели в банке покупателя товара.

АККУМУЛЯЦИЯ СРЕДСТВ – концентрация собственных, заемных или привлеченных денежных ресурсов для осуществления коммерческих проектов.

АКСЕЛЕРАТОР – коэффициент, раскрывающий зависимость между стимулированными инвестициями и приращением дохода, т. е. I = a (Yt – Yt-1), где I – рост новых инвестиций; a – коэффициент акселерации; Yt – величина дохода за данный период; Yt-1 – величина дохода за предшествующий период (см. Принцип акселерации).

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА – учетно – кредитные операции банков и банковские инвестиции. Учетно – кредитные операции классифицируются по трем основным критериям: 1) по характеру обеспечения: обеспеченные и бланковые (без обеспечения); 2) по срокам погашения ссуды: онкольные (до востребования) и срочные: краткосрочные – как правило, на срок до 1 года, среднесрочные – до 5 лет, долгосрочные – более 5 лет; 3) по видам заемщика: предприятиям, государственным органам, посредникам фондовой биржи, банкам, населению.

АКТИВЫ – 1) любая собственность физического или юридического лица: здания, машины, оборудование, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты; 2) часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются средства предприятия по их составу (основные средства, готовая продукция, производственные запасы и т. д.); характеризует состав, размещение и использование средств, сгруппированных по их роли в процессе воспроизводства; 3) превышение доходов над расходами в некоторых видах балансов (платежный баланс и т. д.). А. подразделяются на **ликвидные** – наличные деньги, золото, остатки средств до востребования на счетах, депозиты сроком до одного календарного месяца, частные и государственные ценные бумаги, коммерческие векселя и другие легко реализуемые средства банка и **неликвидные** – А., которые сложно реализовать в наличные деньги; **безрисковые** – денежные поступления, размеры которых заранее известны, например, застрахованные денежные счета в банке или краткосрочные депозитные сертификаты, и **рисковые** – А., доход от которых зависит от какого-то события; **денежные** – денежные средства и обязательства сторонних лиц уплатить данной организации некоторую фиксированную сумму; последние отражаются в балансе по величине, которую ожидается получить, в отличие от «неденежных» А., которые проходят в балансе по себестоимости; разграничение «денежных» и «неденежных» А. важно при учете влияния инфляции; **капитальные** – группа основных А. (основных средств), включающих здания, станки, машины, оборудование и т. п.; **нематериальные** – ценности, имеющие стоимостную оценку и не являющиеся физическими объектами, например, ценные бумаги, арендные права, технологии, патенты и другие объекты интеллектуальной собственности; **чистые** – сумма А. после вычитания из них суммарных обязательств; **чистые текущие** – разница между текущими А. и текущими обязательствами; **долгосрочные** – А., которые имеют срок службы более

года, используются в производственном процессе и не предназначаются на продажу в отчетном периоде.

АКТИВЫ БАНКА – направления размещения собственного капитала банка и средств вкладчиков с целью получения прибыли. Отражаются в активе бухгалтерского баланса банка.

АКТИВЫ, НОРМА ОТДАЧИ – определяется как отношение всех денежных поступлений к цене приобретенного актива: $R = (D + (K1 – K0))/P = (D + Dк)/P$, R – норма отдачи; D – дивиденд; $\Delta K = K1 - K0$ – прирост капитала; P – цена приобретенного актива.

АКТИВЫ, ЦЕНА – цена актива (капитала или земли) равняется текущей дисконтированной стоимости доходов, которые он в состоянии принести за период службы. Эту цену легко определить, если поток доходов известен. Цена рискового актива обычно ниже цены безрискового актива. Разница эта тем больше, чем более рискованным является доход от использования данного актива.

АКТУАРИАТ – совокупность методов использования статистики и теории вероятностей в страховании и финансовых операциях.

АКТУАРИЙ – специалист по страховой математике, владеющий теорией актуарных расчетов.

АКЦЕПТ – принятие платежного документа: выражение согласия с выставленным платежным документом.

АКЦЕПТАНТ или ТРАССАТ – лицо, подписывающее переводной вексель и берущее тем самым на себя обязательство уплатить по векселю по наступлении срока платежа.

АКЦЕПТНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ – одна из форм безналичных расчетов, при которой банк по поручению клиента получает причитающиеся ему платежи. Бывают положительные и отрицательные акцепты. При положительном акцепте – оплата платежного требования поставщика производится только при письменном согласии покупателя. При отрицательном акцепте платежное требование считается акцептованным, если в течение срока акцепта покупатель не отказался от оплаты.

АКЦИЗ (налог) – косвенный налог на расходы, связанные с покупкой конкретного товара или услуги, и включаемый в их цену.

АКЦИЯ – эмиссионная ценная бумага, определяющая долевое участие ее владельца в капитале акционерного общества (организации-эмитента) и дающая право на получение прибыли в виде дивиденда. А. – это титул собственности на имущество акционерного общества и негасимая ценная бумага, т. е. у нее нет конечного срока погашения. А. продается по цене, которая называется курсом А. А. бывает разных видов: 1) бонусная – а) А., предоставляемая андеррайтеру в качестве комиссионных за услуги; б) бесплатные – А., выпущенные в порядке капитализации резервов компании; 2) бухгалтерская – А., выпущенные компанией и полностью оплаченные

акционерами, но позднее выкупленные компанией для дальнейшего использования в своих целях; 3) быстрорастущая – обычно это обыкновенная А. с быстро растущей стоимостью, по которой выплачиваются минимальные дивиденды, т. к. прибыль идет на развитие компании; 4) доходная – А., по которой выплачиваются щедрые дивиденды; 5) именная – А., которая принадлежит определенному (физическому или юридическому) лицу и регистрируется в книге собственников. А.и. продается только с согласия большинства других акционеров или руководства общества. Продать ее можно путем внесения изменений в реестр предприятия. А.и. выпускается, как правило, в крупных купюрах; 6) кумулятивная – А., имеющая оговорку, по которой пропущенные дивиденды должны быть выплачены до выплаты дивидендов по обычным акциям компании; 7) кумулятивная привилегированная – А., которая обеспечивает право не только на текущий, но и на невыплаченный ранее по тем или иным причинам дивиденд; 8) обыкновенная – А., дающая право на участие в управлении акционерным обществом и получении дивиденда; 9) основная (А. первого выпуска) – обычная форма А., которая дает их владельцам право голоса, но не дает гарантии получения фиксированных дивидендов; 10) предъявительская – А., в которой имя владельца не указано. Выпускается в более мелких купюрах, по сравнению с именными А. (иногда достоинством в 1 долл., 1 фунт стерлингов), для привлечения средств широких кругов населения. А. п. может быть только полностью оплаченной, она сравнительно легко переходит из рук в руки; 11) привилегированная – А., не дающая права голоса на собрании акционеров, но дающая право их владельцам в первоочередном порядке получать фиксированный дивиденд, а также средства, вложенные в капитал акционерного общества (по их номинальной цене) при его ликвидации, но после удовлетворения прав владельцев облигаций данного общества. А. п. дает право их владельцам на получение определенных дивидендов независимо от прибылей предприятия (например, в пределах 7-10% номинальной цены); 12) привилегированная отзывная – тип привилегированной А., которая может быть выкуплена и изъята из обращения компанией-эмитентом по ее усмотрению; 13) простая – ценная бумага, представляющая процент собственности в компании. Если компания выпускает также привилегированные А., то тогда как обычные, так и привилегированные А. дают право собственности. Держатели обычных А. больше рискуют, но они в большей степени осуществляют контроль и могут получить большую прибыль в форме дивидендов и удорожания капитала. Термины «обычные А.» и «акционерный капитал» часто приобретают одно значение, особенно когда компания не имеет привилегированных А.; 14) А. роста – выпускается небольшими компаниями, которые производят товары или услуги, не получившие устойчивую репутацию; 15) учредительская – А., распределяемая главным образом среди учредителей.

АКЦИОНЕР – владелец акций.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО – хозяйственная организация, основанная на коллективном капитале путем централизации денежных средств в виде выпуска

и последующей продажи ценных бумаг: акций и облигаций; добровольное объединение юридических или физических лиц, капитал которого образуется путем выпуска и продажи акций. Участники А. о. (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. А. о. действует на основании Устава. Высшим органом А. о. является общее собрание акционеров. Решения на общем собрании принимаются голосованием по числу акций. А. о. является основой появления крупных объединений, или монополий. Чтобы быть хозяином А. о. необходимо держать контрольный пакет акций. Каждый акционер имеет право на получение дивиденда. Все А. о. являются именными.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ – коллективный капитал, возникающий в результате добровольного объединения индивидуальных капиталов с целью выпуска ценных бумаг: акций и облигаций. А.к. равен сумме номинальных стоимостей акций плюс капитал, оплаченный сверх номинала, плюс нераспределенная прибыль.

АКЦИОНИРОВАНИЕ – способ приращения капитала путем начального выпуска акций и их продажи на открытом рынке.

АЛЛОНЖ – дополнительный лист бумаги, прикрепленный к векселю, на котором совершаются передаточные надписи.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ – использование земли не только для сельского хозяйства, но и для добычи полезных ископаемых, строительства зданий, сооружений и т. д. С точки зрения общества, нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом. С точки же зрения отдельных фирм, земля имеет альтернативные варианты использования. В этой связи рентные платежи должны производиться конкретными фирмами, чтобы исключить иное применение земли. Поэтому для фирм (индивидуальных производителей) рента выступает как издержки производства. Для всех земель применим механизм действия дифференциальной, абсолютной и монопольной ренты.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (вмененные) ИЗДЕРЖКИ – издержки, связанные с производством одного блага, которым необходимо пожертвовать (вменить) для того, чтобы иметь возможность получить другое благо.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ СРОК – срок полного погашения стоимости средств производства за счет амортизационных отчислений. Служит для расчета нормы амортизации. В большинстве стран А. с. регулируется государством.

АМЕРИКАНСКИЕ ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ (АДР) – документ, с помощью которого вводятся в обращение на американский рынок ценных бумаг иностранных государств. Законодательство США предусматривает АДР трех уровней. Для АДР –1 предусмотрены наименее жесткие правила, для АДР –3 наиболее жесткие.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ГРУППЫ – амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроком его полезного использования. Амортизируемое имущество объединяется в следующие А.г.:

первая группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно; вторая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно; третья группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно; четвертая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно; пятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно; шестая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно; седьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно; восьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно; девятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно; десятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД – денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов; имеет двойсвенную экономическую природу, т. е. одновременно обслуживает процессы возмещения износа основных фондов и их расширенного воспроизводства.

АМОРТИЗАЦИЯ (амортизационные отчисления) – процесс постепенного перенесения стоимости капитальных ресурсов (средств труда) по мере их физического и морального износа на стоимость производимого продукта. В страховании под А. чаще понимается естественный физический и моральный износ объекта страхования и как следствие этого, уменьшение его стоимости. Учет степени А. играет большую роль при установлении страховой суммы объекта страхования и ликвидации убытков как при полной гибели, так и производстве ремонтно-восстановительных работ.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, СПОСОБЫ (бухгалтерский учет) – 1. Линейный способ – годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов и нормы амортизации (см. Норма амортизации); 2. Способ уменьшаемого остатка – годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости основных фондов о нормы амортизации, увеличенной на коэффициент ускорения) в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» коэффициент ускорения может быть не выше 3 по всем объектам основных средств); 3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования – годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов и соотношения, в числителе которого число лет до окончания срока полезного использования, а в знаменателе – сумма чисел лет полезного использования; 4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг) – начисление амортизации производится исходя из натурального объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных фондов и предполагаемого объема выпуска продукции (работ, услуг).

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, СПОСОБЫ (налоговый учет) – 1. Линейный способ (соответствует линейному способу в бухгалтерском учете) – годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов и нормы амортизации (см. Норма амортизации); 2. Нелинейный способ (соответствует ускоренному способу (см. Амортизация ускоренная) – амортизация начисляется на остаточную стоимость основного средства. Порядок расчета амортизации меняется после того, как остаточная стоимость основного средства составит 20% от его первоначальной стоимости. В этом случае остаточная стоимость амортизируемого имущества в целях начисления амортизации фиксируется как базовая стоимость, для дальнейшего определения амортизационных отчислений. Поэтому, чтобы определить ежемесячную сумму отчислений, базовую стоимость делят на количество месяцев, оставшихся до конца срока использования данного объекта основного средства.

АМОРТИЗАЦИЯ УСКОРЕННАЯ – методы начисления амортизации, при которых стоимость актива списывается более быстрыми темпами по сравнению с линейным методом амортизации; используется для ускоренного выделения новой техники и технологии в производство.

АНАЛИЗ ВЫГОД И ИЗДЕРЖЕК – сопоставление выгод и издержек при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количествена осуществление программы по производству определенного товара или услуги.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ – учет, который ведется в лицевых счетах, материальных и иных счетах бухгалтерского учета, группирующих детальную информацию об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях внутри каждого синтетического учета.

АНДЕРРАЙТЕР – физическое или юридическое лицо, гарантирующее эмитенту размещение на рынке его ценных бумаг (акций, облигаций) на заранее оговоренных условиях.

АНКЛАВ – территория или часть территории страны, окружённая со всех сторон территорией другого государства. К государствам – анклавам относятся, например, Ватикан и Сан-Марино в Италии, Лесото в ЮАР.

АННУИТАНТ – физическое лицо, которому выплачивается аннуитет (см. Аннуитет).

АННУИТЕТ – 1. Вид долгосрочного займа, по которому кредитор ежегодно получает определенный доход, устанавливаемый с расчетом на постепенное погашение капитальной суммы долга вместе с процентами по нему; 2. Равновеликие платежи, которые производятся в равные промежутки времени в течение датированного временного периода. К таким платежам относятся периодические погашения кредита по компенсационным соглашениям, создание амортизационного фонда, взносы по страхованию, выплаты долга и т. д.

АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРЫ – наряду с адаптационной политикой является другим вариантом государственной политики в условиях инфляции.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – система государственных мер, направленных против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей. А. п. проявляется двояко: как политика демонополизации и как ценовое регулирование продукции монополистов.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО – законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти.

АРБИТРАЖ – 1) способ рассмотрения спорных дел, при котором стороны обращаются к третейскому судье; 2) третейский суд, в котором спор решается судьей-посредником, арбитром; орган, разрешающий хозяйственные споры между государственными предприятиями, организациями и учреждениями; 3) валютный А. – покупка иностранной валюты на одном валютном рынке с одновременной продажей ее на другом валютном рынке в целях извлечения прибыли на разнице в валютных курсах на разных рынках.

АРЕНДА – передача имущества в срочное возмездное владение и пользование на основе специального договора А. А. бывает: 1) капитальная (финансовая) – долгосрочная А., которая фактически представляет собой покупку активов в рассрочку с оплатой по частям; она рассматривается арендатором и как заимствование фондов, и как приобретение амортизируемых активов; в балансе отражаются и соответствующие активы, и соответствующие обязательства; затраты в этом случае состоят из процента по задолженности и амортизации активов; арендодатель рассматривает такую А. как продажу в обмен на серию будущих денежных поступлений; 2) кредитная – вид А., когда арендуются основные средства, приобретенные в кредит; в этом случае кредит погашается за счет арендных платежей, а арендатор пользуется налоговыми льготами по амортизации; 3) чистая – А., предусматривающая техническое обслуживание, текущий ремонт и страхование оборудования за счет арендатора; 4) эксплуатационная – право пользования активом, предоставляемое за плату, которая вносится периодически; права собственности, связанные с предметом сделки, остаются у арендодателя.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА – сумма, которую арендатор платит земельному собственнику, включающая ренту, амортизацию на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также процент на вложенный капитал. Если землевладелец сдает в аренду только землю, то А. п., т. е. сумма денег, уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой. Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеются сооружения, хозяйственные постройки и т. п., то в А. п. входят: 1) земельная рента, т. е. плата за пользование землей; 2) процент, уплачиваемый за временное пользование приложенным к этой земле капиталом. Таким образом, земельная рента составляет лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику. А. п. включает, кроме ренты, еще амортизацию на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также процент на вложенный капитал. Если собственник земли сделал какие-то улучшения, то он должен

возместить и стоимость этих сооружений, и получить процент на затраченный капитал. Строительство зданий и сооружений на земле, затраты, связанные с улучшением плодородия, развитие инфраструктуры приводят к тому, что в структуре А. п. все большую долю составляют амортизация и процент на капитальные вложения; рента «разбухает». Происходит это потому, что земельный собственник стремится учесть эти вложения, поднимая А. п. Чем короче контракт, тем быстрее можно поднять А. п., мотивируя это улучшенными качествами земли или развитой инфраструктурой хозяйства. Поэтому арендаторы стремятся осуществить такие вложения, которые полностью окупятся за период аренды. Отсюда известная противоположность интересов. Собственники земли стремятся сократить сроки аренды, а арендаторы стремятся ее увеличить. Не случайно, что в Западной Европе сложилась традиция сдачи земли под постройки сроком на 99 лет.

АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ – положение, при котором одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая часть – нет. Рассматривая модель совершенной конкуренции – чистую монополию, мы исходим из симметричного распределения информации, полной информированности участников рыночного процесса (покупателей и продавцов). В этом случае цены передают точную информацию об альтернативных издержках того или иного продукта. Наличие точной информации не гарантирует успеха, но способствует оптимальному распределению ресурсов. Однако в реальной жизни имеет место А. и. Например, боссы игрового бизнеса знают о его тонкостях больше, чем его участники; продавцы товара или услуги более информированы об их плюсах и минусах, чем покупатели; страхователи располагают большей информацией об объектах страхования, чем страховщики, и т. д. Это все происходит потому, что рыночные цены содержат нечто большее, чем отражение факта пересечения кривых спроса и предложения. Потенциальные продавцы (как и потенциальные покупатели) нередко скрывают истинные цели своего поведения и используют различные способы для получения односторонних преимуществ.

АССИГНАЦИИ – бумажные деньги. Появились они в связи с развитием товарного производства и экономической целесообразностью изъятия из обращения в качестве денег золота и других металлов.

АССИГНОВАНИЯ – суммы денежных средств, выделенные из централизованных и децентрализованных источников, финансовых ресурсов для покрытия затрат на определенные цели.

АССОЦИАЦИИ (СОЮЗЫ) – некоммерческие организации, объединения, создаваемые коммерческими или некоммерческими организациями для координации деятельности, представления и защиты общих интересов, в том числе имущественных. Члены организации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

АССОЦИАЦИЯ ГОСУДАРСТВ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ (АСЕАН) – политическая, экономическая и культурная межправительственная организация стран,

расположенных в Юго-Восточной Азии. АСЕАН была образована 9 августа 1967 г. в Бангкоке вместе с подписанием «Декларации АСЕАН» («Бангкокская декларация»). Договорное оформление АСЕАН произошло лишь в 1976 году в подписанных на острове Бали Договоре о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларации согласия АСЕАН.

АТТЕСТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ – документальное подтверждение соответствия продукции, товара критериям качества. По результатам А.п. выдается сертификат соответствия.

АУДИТ – «систематический, независимый и документированный процесс получения свидетельств аудита и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита» (ГОСТ Р ИСО 9000-2001). Аудиты могут быть внутренние и внешние, совместные (проводимые двумя или более организациями) и комплексные (проверке подвергают менеджмент качества и экологический менеджмент).

АУДИТОР – независимый бухгалтер, который проверяет аккуратность, достоверность и соответствие общепринятым бухгалтерским принципам бухгалтерские записи и отчеты, а затем аттестует (подтверждает) их; ревизор, осуществляющий проверку деятельности компаний (аудит).

АУДИТОРСКАЯ ФИРМА – 1) фирма, осуществляющая консультирование по бухгалтерскому учету и контролю финансовой деятельности при проведении хозяйственно-финансовых ревизий; по управлению через систему учета и т. д.; 2) фирма, дающая на основе проверки официальное заключение о достоверности финансового отчета корпорации и состоянии учета в ней.

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ – официальный документ, являющийся неотъемлемой частью годовой финансовой отчетности; подписывается аудитором и содержит его заключение о соответствии отчетности требованиям, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета.

АУДИТОРЫ – организации (должностные лица), проверяющие состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций и обслуживающие их на договорной основе.

АУКЦИОН – открытые торги, на которых право собственности на продаваемое имущество передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену. Цена устанавливается лишь в момент продажи. А. всегда начинается в ситуации, для которой типична асимметрия информации. В то же время А. является типичным рынком, на котором быстро удается ликвидировать асимметрию информации. Каждая из сторон точно знает свои стартовые цены и потенциальные возможности, однако имеет лишь приблизительные представления о стартовых ценах и потенциальных возможностях конкурентов.

АУКЦИОН АНГЛИЙСКИЙ – аукцион, в котором ставки растут снизу вверх до тех пор, пока товар не будет продан по максимальной из предложенных цен. Это

наиболее известный тип аукциона, на котором продают произведения искусства и предметы роскоши, раритеты и домашний скот.

АУКЦИОН ГОЛЛАНДСКИЙ – аукцион, в котором ставки снижаются сверху вниз до тех пор, пока товар не будет полностью продан за минимально доступную цену. Главным фактором здесь является время, т. к. продается обычно скоропортящийся товар: живые цветы, ранние овощи и фрукты, свежая рыба и т. д. Минимально допустимая цена – это, как правило, цена, равная 20% первоначально объявленной. Если и по такой цене не удается продать товар, то он снимается с торгов.

АУКЦИОН ВТЕМНУЮ, ИЛИ ЗАКРЫТЫЙ АУКЦИОН – аукцион, в котором ставки выставляются одновременно всеми участниками, независимо друг от друга, и товар достается тому, кто предложил наивысшую цену.

АУТСОРСИНГ – оказание услуг (выполнение работ) сторонней организацией (исполнителем). Суть А. – в передаче большого объема бизнес-функций (например, сторонняя организация (исполнитель) осуществляет комплексное юридическое или бухгалтерское обслуживание компании (заказчика).

В российской предпринимательской практике на А. чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

АФФИЛИРОВАНИЕ – 1. Присоединение предприятия, фирмы к другому, более крупному, родственному предприятию в качестве филиала; 2. Влияние физического лица на результаты деятельности предприятия, фирмы; 3. Введение лица в состав органа управления.

Б

БАЗА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – личный доход; валовая прибыль предприятий, организаций и учреждений; прибыль от продажи акций, облигаций, имущества; дары; таможенные пошлины и др.

БАЗИСНАЯ ВЕЛИЧИНА – величина показателя, с которой сопоставляется другая величина, например, базисный год – год, с которым производятся сравнения; база расчета.

БАЛАНС – система взаимосвязанных показателей, характеризующая какое-либо явление или процесс путем сопоставления его отдельных сторон: доходов и расходов.

БАЛАНС – БРУТТО – бухгалтерский баланс, показатели в котором приведены без вычета регулирующих статей и оборотов. Данная разновидность баланса используется только для различных научных исследований, совершенствования информационных функций баланса.

БАЛАНС БУХГАЛТЕРСКИЙ – форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние и использование средств фирмы; документ бухгалтерского учета, который

в обобщенном денежном выражении дает представление о финансовом состоянии дел фирмы на определенную дату. По своему строению Б. б. – двусторонняя таблица, где левая сторона (актив) отражает состав и размещение хозяйственных средств, а правая (пассив) – отражает источники образования хозяйственных средств и их целевое назначение. В Б. б. должно присутствовать обязательное равенство актива и пассива. Итог Б.б. называется валютой данного баланса.

БАЛАНС ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ – соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени. Б. в. считается активным, если стоимость вывозимых из страны товаров превышает стоимость импортированных товаров, при обратном же соотношении Б. в. считается пассивным.

БАЛАНС ПЛАТЕЖНЫЙ – соотношение платежей, поступивших в данную страну из-за границы, и платежей, произведенных ею за границей в течение определенного периода времени.

БАЛАНС – НЕТТО – бухгалтерский баланс, включающий числовые показатели за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Такой баланс позволяет определить имущественно – финансовое положение предприятия, например, при его приватизации.

БАНК – кредитно – финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства физических и юридических лиц; предоставляющее указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; осуществляющее открытие и ведение банковских счетов и другие операции. Б. образуется на основе любой формы собственности (в т. ч. с привлечением иностранного капитала), предусмотренной гражданским правом РФ, и осуществляет свою деятельность на коммерческой основе. В настоящее время подзаконные акты, изданные Центральным банком РФ, допускают создание Б. только в форме акционерного общества открытого типа. Уставный капитал Б. складывается из средств юридических и физических лиц и служит обеспечением обязательств банка. Не могут быть использованы для формирования уставного капитала Б. средства субъектов РФ и муниципальных образований, средства политических организаций, а также специализированных общественных фондов (в т. ч. благотворительных).

БАНК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ – специализированный финансово – кредитный институт, полностью или в большей мере оперирующий на рынке ценных бумаг.

БАНК ИННОВАЦИОННЫЙ – разновидность коммерческого банка, главная задача которого финансирование и кредитование внедрения изобретений и новшеств, направленных на повышение технического уровня производства, а также выпуска новых высокоэффективных видов продукции.

БАНК КЛИРИНГОВЫЙ – банк, являющийся членом расчетной (клиринговой) палаты. Предоставляет услуги по открытым в нем счетам: ведение ведомостей

состояния материальных ценностей, получение и поставка ценных бумаг, осуществление выплат и расчетов.

БАНК КОММЕРЧЕСКИЙ – банк, специализирующийся на краткосрочном кредитовании промышленности и торговли, а также на различных видах банковского обслуживания частной клиентуры (ведение текущих счетов, предоставление коммерческих, потребительских и ипотечных займов и т. д.). Б. к. создаются на паевых или акционерных началах и могут различаться: по способу формирования уставного капитала (с участием государства, иностранного капитала и др.), по специализации (например, агробанки, инновационные банки), по территории деятельности, видам совершаемых операций и т. д. Б. к. строит свои взаимоотношения с партнерами на основе прибыльности и риска. Банк всегда должен соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным. Основополагающим принципом успешного функционирования любого Б. к. является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов.

БАНК-КОНСОРЦИУМ – совместное многонациональное банковское предприятие акционерного типа, принадлежащее нескольким банкам, финансовым компаниям.

БАНК-КОРРЕСПОНДЕНТ – 1) банк, выполняющий на основе корреспондентского договора поручения другого банка по платежам и расчетам через специально открытые счета (корреспондент со счетом) или через счета банков-корреспондентов в третьем банке (корреспондент без счета); 2) банк, который выступает вкладчиком по отношению к другому.

БАНК СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ – специализированный финансово-кредитный институт, основную часть активных операций которого составляют операции по приему вкладов и предоставлению кредитов населению.

БАНК УПОЛНОМОЧЕННЫЙ – финансово – кредитная организация, выполняющая определенный круг банковских операций по специальному разрешению правительства. Как правило, через Б.у. правительство осуществляет расчеты бюджетными средствами.

БАНК-ЭМИТЕНТ – банк (как правило, центральный), выпускающий в обращение (эмитирующий) денежные знаки или (обычно коммерческий банк) ценные бумаги и платежно-расчетные документы.

БАНКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ – разновидность специальных кредитных институтов, которые осуществляют кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов.

БАНКИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ – кредитные учреждения, находящиеся в собственности государства.

БАНКИ ЗЕМЕЛЬНЫЕ – банки, выдающие долгосрочные ссуды в основном под залог земли.

БАНКИ ИПОТЕЧНЫЕ – банки, занимающиеся долгосрочными ссудами под залог недвижимости – земли и городских строений, а также выпускающие закладные листы, обеспечиваемые заложенной недвижимостью.

БАНКИ КООПЕРАТИВНЫЕ – специальные кредитно – финансовые институты, создаваемые товаропроизводителями на долевых началах для удовлетворения взаимных потребностей в кредите и других банковских услугах.

БАНКИ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ – банки, находящиеся в собственности муниципальных образований. В РФ правовая основа для создания Б. м. была создана в 1995 г. с принятием Федерального Закона «Об основах местного самоуправления», допустившего возможность вложения средств муниципальных образований в уставные фонды банков.

БАНКИ НАЦИОНАЛЬНЫЕ – 1) банки, зарегистрированные в данном государстве в противоположность банкам иностранным; 2) название коммерческих банков США, деятельность которых регулируется федеральным законодательством; 3) в некоторых странах название центральных банков.

БАНКИ РАЗВИТИЯ – специальные государственные и полугосударственные (реже частные) инвестиционные институты, занимающиеся долгосрочным кредитованием промышленности, сельского хозяйства, строительства и других отраслей. В отличие от коммерческих Б. р. не принимают депозитов от вкладчиков и предприятий, не осуществляют расчетных и платежных операций, не предоставляют краткосрочных ссуд.

БАНКИ СМЕШАННЫЕ – 1) банки с участием иностранного капитала; 2) полугосударственные банки с участием государственного и частного капиталов.

БАНКИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ – крупные кредитно – финансовые организации, располагающие, как правило, широкой сетью зарубежных представительств, контролирующие при поддержке государства валютные и кредитные операции на мировом рынке; главные посредники в международном движении кредитного капитала.

БАНКИ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ – кредитные учреждения, совершающие все основные виды банковских операций: депозитные, кредитные, фондовые, расчетные, доверительные и др. (за исключением эмиссии банкнот).

БАНКИ ЭМИССИОННЫЕ – банки, наделенные монопольным правом выпуска банкнот, регулирования денежного обращения, кредита и валютного курса, хранения официальных золотовалютных резервов. В РФ единственным Б.э. является Центральный банк РФ.

БАНКИР – предприниматель, но только в области финансов. Он организует банк, принимает на хранение и выдает в кредит деньги.

БАНКНОТЫ – бумажные деньги, выпускаемые в обращение и гарантируемые центральными (эмиссионными) банками. Б. (банковский билет) и монета Банка России являются единственным законным средством платежа на территории РФ. Их подделка и незаконное изготовление преследуются по закону. Б. и монета являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами.

Б. и монета Банка России обязательны к приему по нарицательной стоимости при всех видах платежей: для зачисления на счета, во вклады и для перевода на всей территории РФ. Б. и монета Банка России не могут быть объявлены недействительными (утратившими силу законного средства платежа), если не установлен достаточно продолжительный срок их обмена на Б. и монету нового образца. Не допускаются какие – либо ограничения по суммам или субъектам обмена. При обмене Б. и монеты Банка России на денежные знаки нового образца срок изъятия Б. и монеты из обращения не может быть менее 1 года, но не превышает 5 лет. Банк России без ограничений обменивает ветхие и поврежденные Б. в соответствии с установленными им правилами.

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ – поручительство банка за клиента, когда банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающегося с него платежа, произвести эти платежи за свой счет.

БАНКОВСКАЯ ГРУППА – (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления других кредитных организаций.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА – совокупность различных видов национальных банков, банковских институтов и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма, существующая в той или иной стране в определенный исторический период; составная часть кредитной системы. Включает: банк, сеть коммерческих банков, небанковских кредитных организаций и других кредитно – расчетных центров. Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, является ядром резервной системы. Коммерческие банки осуществляют все виды банковских операций.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ЧЕКОВ – каждый день банками обрабатываются тысячи чеков. Для того чтобы чеки охотнее принимались продавцами товаров и услуг, банки гарантируют чеки банковскими карточками. Эти карточки являются гарантией того, что чеки определенной суммы будут приняты банком к оплате.

БАНКОВСКАЯ СТАВКА – размер платы банку за пользование денежной ссудой, выраженная в процентах (банковский процент).

БАНКОВСКАЯ ТАЙНА – гарантируемая кредитной организацией (банком) обязанность не разглашать и сохранять в тайне сведения о банковских счетах, банковских вкладах своих клиентов и корреспондентов, а также об операциях по счетам и об иных сведениях о клиенте, устанавливаемых кредитной организацией.

БАНКОВСКИЕ АВТОМАТЫ (банкоматы) ДЛЯ ВЫДАЧИ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ – устанавливаются в наружных сторонах стен банков, на улице, чтобы владельцы счетов могли получить наличные деньги в любое время суток. Владельцу счета сообщается его индивидуальный кодовый номер и выдается соответствующая карточка. Вставив карточку и набрав номер, владелец счета может получить некоторую сумму наличных денег, но не больше установленной заранее.

БАНКОВСКИЕ БЕЗНАЛИЧНЫЕ ЗАЧЕТЫ ВЗАИМНЫХ ТРЕБОВАНИЙ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ – система безналичных взаимных банковских зачетов позволяет вкладчикам с помощью одного чека оплатить несколько счетов. Плательщик заполняет бланк, где указывает всех адресатов и их банки, кому он должен выплатить некоторые суммы. На все эти платежи выписывается один чек. Счета за газ, электричество, телефон и воду снабжены обычно специальными бланками (или наклейками), сигнализирующими, что они поступают в систему жиросчетов. Такие счета оплачиваются в любом банке чеком или наличными деньгами.

БАНКОВСКИЕ ДЕНЬГИ – чековые вклады или бессрочные депозиты во всех банках, исключая государственные депозиты и т. д. Они подобны металлическим монетам и бумажным деньгам, т. к. одинаково выполняют функции денег, хотя чековый вклад – всего лишь запись в бухгалтерской книге. Это хранение денег на текущих счетах в банках. Б. д., как и бумажные, обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, за которые государство не выплачивает ничего материального. Иначе говоря, бумажные и Б. д. (чековые вклады) не имеют действительной стоимости. Однако в развитых странах чековые вклады получили наибольшее распространение, поскольку это удобно и безопасно. В силу всех этих причин деньги безналичного расчета стали основной формой денег в развитой экономике. Например, в США 90% всех сделок (по стоимости) осуществляются с помощью чеков.

БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ, ВИДЫ – 1) текущие депозиты. Человек, имеющий на текущем счету некоторую сумму денег, может получить ее по требованию, а фактически – немедленно. Владельцы текущих счетов получают чековую книжку и могут оплачивать покупки, снимая деньги со своего текущего счета путем выписывания чеков. Процент по текущим счетам, как правило, не начисляется. Такой депозит часто называют также депозитом до востребования, или бессрочным вкладом; 2) срочные депозиты. Деньги, положенные на срочные депозиты, приносят процент. Однако они не могут быть взяты назад по требованию или переведены в оплату покупки по чеку. Банк просит прислать ему уведомление об этом за несколько дней. Банковские депозиты занимают преобладающее место в структуре денежной массы.

БАНКОВСКИЕ ЗАЙМЫ – наиболее прибыльное направление деятельности банков. Домашние хозяйства, компании (любых размеров и из любых отраслей промышленности), местные власти, национализированные предприятия и само правительство – все берут у банков взаймы. Процент по Б. з. – важнейший источник доходов банков.

БАНКОВСКИЕ ЗАЙМЫ И ЗАЛОГ – в подтверждение того, что заемщик вернет долг, банк скорее всего попросит его предоставить некоторые гарантии или залог. Заемщику могут предложить внести единовременно некоторую сумму денег или ценности, чтобы банк мог вернуть свои деньги, продав эти ценности или получив процент от использования денег, если заемщик по каким-то причинам не сможет вернуть долг. В качестве залога банки принимают страховые полисы, акции компаний и права на имущество.

БАНКОВСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ – вложения банковских ресурсов (как правило, на длительный срок) в облигации государственных займов, акции промышленных компаний и другие высокодоходные ценные бумаги. Этим достигается рассредоточение вложений и получение дополнительной прибыли. Б. и. отражают движение фиктивного капитала в форме инвестиционного портфеля банков.

БАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТОЧКИ – сегодня широко используются вкладчиками банков. Они позволяют их владельцам оплачивать покупки товаров и услуг в тех магазинах, ресторанах, бензозаправочных станциях и т. п., которые присоединились к национальной системе жиросчетов, кредитными карточками, без выписки чеков или наличных денег. Владелец карточки может оплачивать таким образом свои покупки до известного предела. Каждый месяц он получает из банка счет, который должен быть оплачен полностью или в рассрочку. Банк взимает некоторый процент за оплату в рассрочку.

БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ – банк предоставляет некоторую сумму денег на определенный срок. Эта сумма переводится (кредитуется) на счет заемщика, с этого же счета снимаются проценты. Банки специализируются на различных видах кредитов: одни – на краткосрочных, другие – на долгосрочных. В последние годы в развитых странах банки стали серьезно конкурировать со строительными обществами за предоставление долгосрочных кредитов для покупки домов.

БАНКОВСКИЕ МОНОПОЛИИ – крупнейшие банки и их объединения, господствующие в проведении банковских операций и на этой основе извлекающие высокие прибыли. Существуют следующие основные Б. м.: банковский картель, банковский синдикат, банковский трест, банковский концерн.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ – операции, которые могут осуществлять исключительно банки и др. кредитные организации. Это: 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок); 2) размещение указанных выше привлеченных средств от своего имени и за свой счет; 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; 4) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в т. ч. банков – корреспондентов, по их банковским счетам; 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц; 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; 7) выдача банковских гарантий и др. операции.

При этом только банки имеют исключительное право осуществлять в совокупности следующие Б. о.: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Все Б. о. и другие сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России – и в иностранной валюте. Правила осуществления Б. о., в т. ч. правила их материально – технического обеспечения, устанавливаются Банком России в соответствии с федеральными законами. Кредитной организации запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ АКТИВНЫЕ – операции по размещению средств. Банковские активы состоят из текущих и капитальных статей. Текущие статьи – денежная наличность банков, учетные векселя и другие краткосрочные обязательства, ссуды и инвестиции, капитальные статьи – земля, здания, техническое оборудование (например, компьютеры), принадлежащие банку. Основная форма банковских активов – это текущие статьи или финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы имеют вид требований частных лиц и компаний. Таким образом, когда банк дает некоторую сумму взаймы, он получает некоторый актив – требование к вкладчику. Для того, кто берет взаймы, эти деньги будут обязательством – долгом, который он обязан вернуть. Наибольшая часть активов банков размещена в кредитные операции. Кредитные операции являются наиболее доходной статьей банковского бизнеса, но в каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: возможность невозврата ссуды, неуплаты процентов, нарушение сроков возврата кредита. Наличие такого риска, его зависимость от различных факторов, связанных с деятельностью заемщика, предполагает осуществление банком обоснованной оценки кредитоспособности заемщика. Единой системы оценки кредитоспособности заемщика не существует: каждый банк старается использовать оптимальную для него методику анализа кредитоспособности своих клиентов. Классификация банковских кредитов осуществляется по нескольким критериям: в зависимости от получателя, целей, сроков, обеспеченности и т. д.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ ПАССИВНЫЕ – операции по мобилизации ресурсов. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности. Большая часть банковских обязательств состоит из вкладов, или депозитов. Депозитами банка являются требования к банку. Когда вкладчикам понадобятся деньги, банк должен им эти деньги немедленно выдать. Когда банк выдает чеки на свои депозиты, он должен эти чеки оплачивать, иными словами – обменивать на деньги. Для вкладчика банковские депозиты представляют активы. В развитых странах банковские депозиты составляют значительную часть денежной массы. Почти все крупные платежи принимают форму трансфертов (переводов) банковских вкладов. Эти трансферты осуществляются с помощью чеков.

Сам по себе чек не деньги, это – указание банку перевести некоторую сумму денег с одного счета на другой. Ясно, что чеком нельзя перевести с одного счета на другой несуществующую сумму денег. Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка.

БАНКОВСКИЕ ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ – пространства, обладающие географической и (или) юридической экстерриториальностью и используемые их участниками для проведения банковских операций с нерезидентами на условиях, отличных от действующих на внутреннем национальном рынке капиталов. С одной стороны, ведение операций в Б. о. з. в большей мере подвержено регулированию, участники полностью не освобождены от уплаты налогов, им практически запрещены операции с ценными бумагами. С другой стороны, в зонах не действует ряд ограничений и правил, установленных для участников операций на внутреннем рынке капиталов (на депозиты не распространяются требования по резервированию, не устанавливается величина достаточного капитала и др. банковские нормативы; участники освобождаются от обязательных взносов в фонды защиты банковских вкладов). Примерами подобного типа являются «Internation Banking Facilities» (IBFs) в США и «Japan Offshore Market» (JOM) в Японии. Японские зоны (JOM), в принципе, организованы так же, как и в США, с тем отличием, что в них не исключается возможность перевода средств с оффшорных счетов на внутренние банковские счета при соблюдении условий: объем средств, переводимых с оффшор-счета на внутренний счет, в среднем за месяц должен быть уравновешен встречным потоком средств. Объем переводимых средств в течение дня должен превышать 10% суммы клиентских требований по счету.

БАНКОВСКИЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ПОРУЧЕНИЯ – поручения банку от имени клиента регулярно производить платежи определенного размера. Это очень удобная форма рентных и налоговых платежей, страховых сумм, платежей за недвижимость и т. п.

БАНКОВСКИЕ ПРЯМЫЕ ДЕБИТОВАНИЯ – поручения банку выплатить указанные суммы денег в конкретный момент.

БАНКОВСКИЕ РАСЧЕТЫ – могут иметь наличную и безналичную форму. При наличной форме денежные расчеты проводятся деньгами, которые имеют место в денежном обращении, или просто наличными деньгами. При безналичной форме проводятся записи по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Естественно, что широкому распространению такой формы денежных расчетов может способствовать только разветвленная сеть банков. Государство обычно заинтересовано в организации и развитии безналичной формы расчетов, поскольку последняя приводит к существенной экономии издержек обращения и облегчает изучение и регулирование макроэкономических процессов. Безналичные расчеты осуществляются по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств после представления соответствующих документов.

БАНКОВСКИЕ РЕСУРСЫ – совокупность социальных средств: 1) собственные средства, или собственный капитал банка. Это уставный фонд, резервный фонд, другие фонды, образуемые за счет отчислений от прибыли банка, страховые резервы, а также нераспределенная в течение года прибыль; 2) заемные средства коммерческого банка, или: а) кредиты, полученные от других банков. Объектом межбанковского кредита (МБК) являются свободные кредитные ресурсы устойчивых в финансовом отношении банков. Чтобы эти ресурсы приносили доход, банки размещают их в других банках-заемщиках. Сроки возвращения кредитных ресурсов колеблются от одного месяца до нескольких лет; б) кредиты Центрального банка как кредитора «в последней инстанции». ЦБ может проводить по отношению к коммерческим банкам или политику кредитной экспансии (направленную на расширение кредитных вложений), или политику кредитной рестрикции (направленную на сокращение кредитных вложений); 3) привлеченные средства, или вклады клиентов (депозиты). Они могут быть: бессрочные (до востребования), срочные (обязательства, имеющие определенный срок), условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

БАНКОВСКИЕ СДЕЛКИ – сделки, которые могут осуществлять банки. К Б. с. относят следующие: 1) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме; 2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; 3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами; 4) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством РФ; 5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей; 6) лизинговые операции; 7) оказание консультационных и информационных услуг. Наряду с банками, сделки осуществляют и другие кредитные организации в соответствии с законодательством РФ. Закон ограничивает перечень операций, поскольку кредитные организации обладают специальной, т. е. ограниченной правоспособностью.

БАНКОВСКИЕ СЧЕТА – 1) Расчетные счета открываются всеми фирмами независимо от формы организационно-правовой деятельности, действующими на принципах коммерческого расчета и имеющими статус юридического лица. 2) Текущие счета открываются обычно организациям и учреждениям, не занимающихся коммерческой деятельностью либо нехозрасчетным подразделениям фирмы. 3) Депозитные счета открываются для хранения в течение определенного времени части средств предприятия. 4) Валютные счета служат базой для проведения безналичных расчетов в различной форме.

БАНКОВСКИЕ ТАРИФЫ – банковские начисления за оказание клиенту таких услуг, как инкассация и погашение векселей, осуществление расчетов, выпуск чеков, предоставление ссуд и др.

БАНКОВСКИЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ЧЕКИ И ИНОСТРАННАЯ ВАЛЮТА – банки выписывают туристические чеки и обменивают иностранную валюту тем, кто путешествует и производит платежи за рубежом.

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ НОВЫЕ – 1) информационная помощь и консультации при инвестировании средств (например, помогают приобретать государственные ценные бумаги и акции компаний); 2) услуги страхования и управление трастовыми операциями – операциями по доверительному управлению имуществом и фондовыми ценностями. Фирма заключает с банком трастовое соглашение, в соответствии с которым банк обязуется управлять доверенными ему средствами разумно и с прибылью для владельцев, и получает за это определенную плату. Особую группу операций составляют финансовые и биржевые услуги. Это управление деньгами и собственностью умерших, пакетами акций, бюджетное и налоговое планирование, помощь в управлении портфелем инвестиций фирмы и т. п.

БАНКОВСКИЕ ХОЛДИНГИ – организации, объединяющие десятки банков. Консолидация финансовой мощи в различных формах (слияние, поглощение, взаимное участие в капиталах и др.) помогает коммерческим банкам выжить, закрепиться на рынках инвестиций, успешно накапливать потенциал для дальнейшей экспансии. Появление Б. х. вызвано необходимостью укрепления финансовой безопасности. В переходной экономике существуют специфические повышенные кредитные риски, обусловленные тем, что: 1) часто кредиты предоставляются на нерыночных, невыгодных условиях; 2) кредитный портфель слабо диверсифицирован; 3) предприятиям разрешается использовать краткосрочные займы для финансирования долгосрочных инвестиций; 4) банки сами берут кредиты для осуществления рискованных операций.

БАНКОВСКИЙ ВЕКСЕЛЬ – простой вексель, содержащий следующие обязательные реквизиты: вексельную метку; обязательство оплатить определенную сумму; отметку о сроке платежа; отметку о дате и месте составления; подписи двух ответственных лиц; адрес и печать банка.

Б. в. представляет собой обычно одностороннее, ничем не обусловленное обязательство банка, выпустившего Б. в., по уплате обозначенному в нем лицу, его приказу или правопреемнику определенной суммы в установленный срок. Юридическая сущность Б. в. заключается в установлении обязательства банка передать клиенту стоимость услуги с вознаграждением. Законодательство РФ не предусматривает для выпуска Б. в. каких-либо специальных правил или исключений, поэтому Б. в. могут выпускаться как единичными экземплярами, так и сериями. Причем правила выпуска могут самостоятельно устанавливаться банками в соответствии с указанным положением.

БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ – денежные средства физических и юридических лиц, помещенные на временное хранение в банк. Существует целый ряд разновидностей Б. д.: срочный и бессрочный вклады, вклад до востребования и др.

БАНКОВСКИЙ КОНСОРЦИУМ (синдикат) – группа банков, временно организованная одним из наиболее крупных банков – главой консорциума – с целью

совместного проведения крупных кредитных операций и ограничения потерь для каждого участника в случае неплатежа заемщиком. Для клиентов сотрудничество с Б. к. облегчает возможность пролонгации и кредита. Глава консорциума действует от имени и в интересах всех участников. Его функции: посредничество между участниками и предприятием-клиентом, с одной стороны, и государственными кредитно – финансовыми учреждениями (центральный банк, банк для внешней торговли и т. д.) – с другой. За организацию и управление консорциумом глава получает дополнительное вознаграждение.

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ – один из основных видов кредита (наряду с коммерческим, потребительским); предоставляется банками различным категориям заемщиков; кредит в виде денежных ссуд. Он обслуживает движение денежного капитала. Б. к. предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам. Стержнем Б. к. является Центральный банк (ЦБ), который занимается выпуском (эмиссией) наличных денег – банкнот, осуществляет кредитование коммерческих банков, сберегает резервы частных банков и других кредитных учреждений, золотовалютные резервы государства, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства. ЦБ позволяет государству командными методами распределять ссудный фонд, определять направления ссуд и порядок их возврата, что составляет основу макроэкономического регулирования не только денежного обращения, но и всей экономики в целом.

Заемщиками могут выступать государство, муниципальные образования и частные лица (юридические и физические). Сфера Б. к. шире коммерческого или потребительского, т. к. обслуживает он не только обращение товаров, но и накопление капитала, превращая в него часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества. Специфическими формами Б. к. являются форфейтинг, факторинг.

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ – активы, обеспечивающие банку доходы от его деятельности. Основная часть активов обычно представлена в виде ссуд юридическим и физическим лицам и подвержена всем основным видам рисков финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, кредитному риску.

БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – одна из функций Банка России, тесно связанная с функцией банковского надзора. Однако, если надзор заключается главным образом в контроле за кредитными организациями выполнений требований закона и установленных Банком России нормативов, то Б. р. предполагает активное, упорядочивающее воздействие на деятельность кредитных организаций с помощью различного рода инструментов и методов. У Б. р. и банковского надзора общая цель – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

БАНКОМАТ – автоматизированный аппарат, осуществляющий выдачу наличных денег клиенту по предъявлении последним кредитной карты, в пределах сумм, определенных данной кредитной картой.

БАНКРОТ – несостоятельный должник.

БАНКРОТСТВО – долговая несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств; финансовый крах, разорение.

БАРТЕРНАЯ ТОРГОВЛЯ – прямой обмен одного товара на другой, осуществляемый без привлечения денежных платежей.

БЕЗНАДЕЖНЫЙ ДОЛГ (долг, нереальный к взысканию) – долг перед налогоплательщиком, по которому истек установленный срок исковой давности, а также тот, по которому в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

БЕЗОПАСНОСТЬ ТОВАРА (РАБОТЫ, УСЛУГИ) – характеристика товара (работы, услуги), обозначающая его безопасность для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации, а также безопасность процесса выполнения работы (оказания услуги).

БЕЗОПАСНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА – такие, при которых воздействие на работающих вредных и (или) опасных производственных факторов исключено либо уровень их воздействия не превышает установленных нормативов.

БЕЗРАБОТНЫЙ – трудоспособный гражданин, не имеющий работы и заработка, зарегистрированный в службе занятости в целях поиска подходящей работы, ищущий работу и готовый приступить к ней.

БЕЗРАБОТИЦА – социально – экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может найти себе работу. Б. имеет место в том случае, когда люди, способные и желающие работать, 1) не имеют работы, 2) занимаются поиском более престижной или высокооплачиваемой работы, 3) готовы приступить к работе за любую плату (учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды). Однако официальная статистика учитывает только тех из них, кто обращается за пособием по Б. Для рыночной экономики Б. типична, т. к. спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на ее наем. Относительное сокращение капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу. Предположим, что капитал составлял 10 млн. долл. и состоял из 5 млн. долл. постоянного капитала – капитала на приобретение материальных ресурсов (c) и 5 млн. долл. переменного капитала – капитала на наем рабочей силы (v). Затем наступает срок обновления этого капитала, причем он обновляется в новом органическом строении, т. е. меняется отношение c: v. Скажем, теперь оно будет составлять не 1: 1, а 3: 1. В таком случае из 10 млн. долл. на долю постоянного капитала будет приходиться 7,5 млн. долл., а на долю переменного – только 2,5 млн. долл. Следовательно, переменный капитал и соответственно спрос на рабочую силу уменьшится вдвое. И это не случайность, а объективная закономерность, вытекающая из действия закона

накопления капитала в рыночной экономике. В результате замедленного притяжения добавочной рабочей силы и выталкивания из производства части ранее занятых рабочих в результате роста органического строения старого капитала – неизбежно образуется Б.

БЕЗРАБОТИЦЫ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ – 1. *Текучая, или фрикционная,* Б. – это безработица, связанная с поисками работы: люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Образно говоря, «сегодня занят, завтра – нет». Текучая Б. считается неизбежной и в какой-то мере допустимой, потому что многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем национального продукта.

2. *Структурная* – это Б. в результате изменений структуры производства товаров и услуг, т. е. она вызвана фундаментальными сдвигами экономических пропорций, особенно в экспортных отраслях. Это когда старые отрасли, а вместе с ними старые профессии умирают, а на смену появляются новые отрасли и новые профессии. Иначе говоря, структурная Б. возникает при несовпадении предложения и спроса по квалификациям и специальностям вследствие отсталости квалификационной системы трудовых ресурсов. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Структурная Б. возникает потому, что рабочая сила на изменения реагирует медленно и ее структура полностью не отвечает новой структуре производства. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест. Структурная Б. является тяжелой формой Б., т. к. затраты на ее устранение, т. е. затраты на переквалификацию людей, создание учреждений по повышению или изменению квалификации, а также изменение самого образования, очень высоки.

3. *Циклическая* – это такая Б., которая возникает в результате кризиса, или спада, производства, т. е. той фазы экономического цикла, которая характеризуется резким сокращением совокупных потребительских и инвестиционных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, следовательно, Б. растет. По этой причине циклическую Б. иногда называют Б., связанной с дефицитом спроса. Циклическая Б. в США в период «Великой депрессии» (1929-1933) достигала примерно 25%. С циклической Б. справиться сложнее всего, т. к. необходимо решать целый комплекс проблем, связанных с выходом из кризиса.

4. *Скрытая, или сезонная. Б.* – это Б., когда работники заняты только определенное время, а в остальное время являются безработными или заняты неполный рабочий день или по распоряжению администрации вынуждены идти в отпуск и т. д. Этому

виду Б. подвержены наемные работники таких отраслей, как строительство, сельское хозяйство, розничная торговля, обслуживание туристов и т. д. *Спрос на рабочую силу в этих отраслях заметно колеблется от сезона к сезону* особенно в периоды кризисов и депрессии. Но в большей степени она проявляется в аграрном секторе. В то же время совсем избежать сезонных работ просто невозможно; их можно только сократить, если небольшой и регулярный отряд рабочих в сезон согласится трудиться днем и ночью и если нанимать на временные работы студентов и домохозяек, которые обычно не включаются в трудовые ресурсы. На помощь может прийти рыночная система. Например, в курортных городах гостиницы сокращают простои в зимний период, приглашая участников научных и практических конференций.

5. *Застойная Б.* – люди, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также деклассированные элементы – воры, проститутки, нищие, бродяги.

БЕЗРИСКОВЫЕ АКТИВЫ – активы, дающие денежные поступления, размеры которых заранее известны.

БИЗНЕС – экономическая деятельность, направленная на получение прибыли; дело, которое приносит прибыль. Б. и предпринимательская деятельность (предпринимательство) – тождественные понятия. В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. в статье первой указано: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли». Б. может быть в любых сферах экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и связи, в торговом и банковском деле, в сфере услуг и внешнеэкономической деятельности. Общество от Б. ждет только одного: чтобы производство было не просто прибыльным, а социально значимым, т. е. удовлетворяло социально-экономические потребности людей. Б. осуществляется на свой страх и риск и под имущественную ответственность.

БИЗНЕС-ПЛАН – краткое изложение целей, путей и средств обеспечения организуемого фирмой производства товаров или услуг. Используется для обоснования инвестиций и привлечения инвесторов. Б.-п. должен начинаться с выводов. Их пишут в самую последнюю очередь, но именно они должны быть самым первым пунктом Б.-п. Выводы должны быть краткими – не более 1-2 страниц. Резюме – самостоятельный рекламный документ, т. к. в нем содержатся основные положения всего Б.-п. Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть. При формировании Б.-п. предприятию следует провести комплексный SWOT – анализ и выявить сильные, слабые стороны, угрозы и возможности. Сначала дается анализ перспективности идеи. Этот анализ также называют ситуационным анализом. Сильные и слабые сто-

роны идеи – это те характеристики идеи, которые могут быть проконтролированы предпринимателем, на которые он может оказать воздействие. Они обычно относятся к настоящему времени. Здесь необходимо рассмотреть следующие факторы:

– организационные (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);

– маркетинговые (место расположения, маркетинговый комплекс, рынок, его сегмент; конкуренты: чем продукт (услуга) будет отличаться от конкурентной);

– технические (производственные фонды: состояние и ресурсы);

– финансовые (наличие собственных средств);

– кадровые (навыки и профессиональные недостатки, насколько идея отвечает идеям, знаниям и умениям предпринимателя).

Например, *сильные:* дешевое сырье; высокий профессионализм; дешевый продукт (услуга); новизна продукта (услуги); хорошая упаковка. *Слабые:* нет склада; большие издержки – высокая цена; слабая реклама.

Возможности и угрозы – это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на результат в будущем. Здесь необходимо учесть следующие факторы: экономическая среда (государственная поддержка малых форм, налоговое законодательство); политическая среда; социально-культурная среда; технологическая среда; демографическая среда. Необходимо проанализировать факторы, вызвавшие появление идеи и ее привлекательности.

Успех в мире бизнеса решающим образом зависит от трех элементов: 1) понимания состояния дел на данный момент; 2) ясного представления того уровня, которого собираются достичь; 3) планирование процесса перехода из одного состояния в другое. Проанализировав и оценив идею, определяют состояние предприятия (сильные и слабые стороны, возможности и опасности) на данный момент. Закончив оценку, необходимо приступить к формулированию целей и задач. Этот процесс состоит из 2-х этапов. Во-первых, необходимо установить, *какой именно бизнес ведется* – задача более трудная, чем может показаться на первый взгляд, и затем определить главные, *количественно определенные цели* на перспективу, отражающие стремления в бизнесе, и определить те, которые из них реально достижимы. Решив проблему с целями и задачами, необходимо определить пути достижения этих целей. Для этого необходимо выработать стратегию и сформулировать оперативные планы. Формулировка цели бизнеса должна прежде всего содержать основные направления деятельности фирмы. Они очерчивают границы бизнеса, определяемые его сильными и слабыми сторонами.

Формулировка основных направлений деятельности должна быть, с одной стороны, достаточно узкой, чтобы давать конкретное направление деятельности и фокусировать внимание на главном, а с другой стороны – охватывающей достаточную область, чтобы оставить простор для роста. В конечном счете здесь должно содержаться нечто такое, что коренным образом отличало бы фирму от конкурентов.

Сюда надо включить определенные элементы, отражающие то, каким будет бизнес в будущем. Эти элементы могут включать в себя рост, прибыльность, какие-то другие показатели. Цели, которые ставятся, должны быть: конкретными, количественно определенными, достижимыми, реальными. Сравнивая эти цели с результатами деятельности, можно судить об эффективности деятельности фирмы. Следующая стадия – сформулировать цели так. чтобы они показывали как этого достичь, определив при этом задачи, которые необходимо решить. Скоординированная совокупность задач, направленная на достижение поставленных целей, составляет *стратегию.* Необходимо рассмотреть несколько вариантов стратегии, дать им оценку и выбрать то необходимое, что может помочь в осуществлении поставленных задач. Эти варианты должны включать в себя различные подходы к ценообразованию продукции, работе с персоналом, финансовым вопросам. Необходимо выбрать наиболее приемлемую для бизнеса стратегию. Стратегия не должна быть слишком сложной и перегруженной. Она должна состоять из серии простых задач. Изучение рынка – одна из главных проблем нового бизнеса. Таким образом, параграф Б.-п., посвященный рынку и маркетингу, часто является наиболее трудным для написания. Типичный процесс исследования рынка предполагает 4 этапа: 1) определение типа данных, которые нужны; 2) поиск этих данных; 3) анализ данных; 4) реализация мероприятий, позволяющих использовать эти данные на пользу предприятию. Самые первые сведения, которые потребуются: *кто будет покупать товары фирмы, где ниша на рынке?* Кроме того, необходимо спрогнозировать рынок и найти ответы на вопрос о том, кто, почему и сколько будет готов купить продукции фирмы *завтра, послезавтра и вообще в течение ближайших двух лет.* Такой поиск должен проходить поэтапно. *Первый этап – оценка потенциального емкости рынка,* т. е. общей стоимости товаров, которые покупатели определенного региона могут купить, скажем, за месяц или за год. Величина эта зависит от многих факторов – социальных, национальных, культурных, климатических, а главное – от экономических, в т. ч. от уровня доходов потенциальных покупателей, структуры их расходов, темпов инфляции, наличия ранее купленных товаров, аналогичного или сходного назначения и т. д. *Второй этап – оценка потенциальной суммы продаж,* т. е. той доли рынка, которую в принципе можно надеяться захватить и соответственно той максимальной суммы реализации, на которую можно рассчитывать. В итоге такого анализа, который называется маркетинговым исследованием, можно в конце концов определить примерное количество клиентов за месяц, на которое можно рассчитывать. Но чтобы их получить реально, нужен *третий этап, в* оценке реальных объемов продаж. На этом этапе предстоит оценить, *сколько реально можно продать* (выручить за оказание услуг) в конкретных условиях деятельности, при возможных затратах на рекламу и том уровне цен, который есть смысл установить, а главное – как этот показатель может изменяться из месяца в месяц. Подготовка такого прогноза возможна с помощью различных методов. Для мелкого бизнеса вполне возможно ограничиться

экспертными прикидками, опирающимися на собственный профессиональный опыт или опыт специалистов, которым можно заплатить за консультации.

БИМЕТАЛЛИЗМ – денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами (обычно за золотом и серебром), предусматривается свободная чеканка монет из обоих металлов и их неограниченное обращение. Известны две разновидности Б.: 1) система параллельной валюты, когда законодательство не устанавливает определенного соотношения между золотом и серебром; 2) система двойной валюты, при которой государство фиксирует определенное соотношение между двумя металлами.

БИРЖА – организационно оформленный, действующий на постоянной основе рынок, на котором осуществляется торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), иностранной валютой (валютная биржа). Валютные Б. (располагаются при фондовых) остались лишь в некоторых странах (Германии, Франции), т. к. практически операции с иностранной валютой перешли в руки банков. Рынок фрахтуемых судов представляет собой Б. фрахтовая. Свободные трудовые ресурсы распределяются на Б. труда.

БИРЖА ДИЛЕРСКАЯ – децентрализованный рынок, где операции с ценными бумагами осуществляются дилерами из их собственных запасов.

БИРЖА ТОВАРНАЯ – организация, действующая на основе самоокупаемости для: 1) оказания посреднических услуг по заключению торговых сделок; 2) упорядочения товарной торговли, регулирования торговых операций и разрешения торговых споров; 3) сбора и опубликования сведений о ценах, о состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены. Предметом сделок на Б. т. являются товар и контракты (договоры) на его поставку.

БИРЖА ФОНДОВАЯ – постоянно действующий и управляемый рынок, на котором продаются и покупаются ценные бумаги (акции, облигации). Курс ценных бумаг зависит от спроса и предложения, на которые, в свою очередь, оказывает влияние размер выплачиваемого по ценным бумагам дохода (дивиденда или процента).

БИРЖЕВАЯ КОТИРОВКА – регистрация биржевыми органами стихийно сложившихся курсов ценных бумаг (акций и облигаций) и цен на отдельные биржевые товары с учетом состоявшихся биржевых сделок. Является одним из показателей биржевой конъюнктуры, отражает соотношение спроса и предложения на ценные бумаги и биржевые товары, хотя часто складывается под влиянием искусственно созданного спроса и предложения или фиктивно заключенных сделок.

БИРЖЕВАЯ СДЕЛКА – зарегистрированный биржей договор (соглашение) между участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Биржевая сделка не может заключаться от имени и за счет биржи.

БИРЖЕВОЙ КУРС – стоимость ценных бумаг, обращающихся на фондовой бирже. Определяется соотношением между уровнем ссудного процента и уровнем доходности данной ценной бумаги.

БИРЖЕВОЙ МАКЛЕР – посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах, совершающий их за счет клиентов и получающий оплату в виде комиссионных.

БИРЖЕВОЙ ТОВАР – не изъятый из оборота товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанный товар, допущенный в установленном порядке биржей к биржевой торговле. Биржевым товаром не могут быть недвижимое имущество и объект интеллектуальной собственности.

БЛАГА – средства, удовлетворяющие как производственные, так и индивидуальные потребности.

БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА – совокупный объем произведенных благ за весь период существования общества. ВНП является измерителем годового объема производства.

Поэтому между реальным ВНП и Б. о. существует тесная положительная связь, т. е. чем выше уровень годового производства, тем выше уровень Б. о. Общество как бы ближе к «лучшей жизни». Но есть факторы, в результате действия которых увеличение объема производства необязательно ведет к повышению благосостояния общества. Это – свободное время, более качественная продукция. ВНП является скорее количественным, чем качественным показателем. Он не отражает в полной мере улучшений в качестве продуктов и услуг, изменения в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, издержки, связанные с улучшением окружающей среды, рост производства товаров и услуг в подпольной среде.

БОЛЬШОЙ БИЗНЕС – предпринимательская деятельность в крупных размерах. Б. б. базируется на корпоративной собственности.

БОНЫ – 1) краткосрочные долговые обязательства, выпускаемые казначействами, муниципалитетами или частными фирмами в качестве покупательного и платежного средства (выполняют роль суррогатов различных монет); обращаются и котируются на фондовой бирже; 2) бумажные деньги, вышедшие из употребления и ставшие предметом коллекционирования; 3) бумажноденежные знаки мелкого достоинства, выпускаемые временно в оборот в качестве разменных денег.

БОНЫ КАЗНАЧЕЙСКИЕ – вид средне- и долгосрочных государственных обязательств. Выпускаются на срок от 5 до 25 лет обычно на предъявителя; являются рыночными государственными ценными бумагами.

БРАК – продукция, которая изготовлена с нарушениями стандартов, признана негодной к продаже или испорченной.

БРАК В ПРОИЗВОДСТВЕ – продукция (детали, узлы, готовая продукция), изготовленная с нарушением установленных ГОСТов, технических условий, рабочих чертежей, схем, рецептур. Для обобщения информации о потерях от брака в производстве предназначен балансовый счет 28.

БРЕТТОН – ВУДСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА – см. Валютная система, Бреттон – Вудская.

БРОКЕР – посредник на рынке ценных бумаг (фондовой бирже) или на товарной бирже, выполняющий функции по купле – продаже ценных бумаг (биржевого товара) от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени и за счет клиента. Б. осуществляет свою деятельность обычно на основе агентского договора, договора комиссии или поручения. В роли Б. могут выступать брокерские фирмы, брокерские конторы и независимые Б.

В соответствии с Законом РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. Б. является профессиональный участник рынка ценных бумаг, занимающийся брокерской деятельностью Б. может передоверять совершение сделок только Б. Передоверие допускается, если оно оговорено в договоре комиссии или поручения либо в случаях, когда Б. вынужден прибегнуть к этой операции силой обстоятельств для охраны интересов своего клиента с уведомлением последнего. Передоверие осуществляется в соответствии с гражданским законодательством РФ. Б. должен выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления, если иное не предусматривается договором с клиентом или его поручением. Сделки, осуществляемые по поручению клиентов, во всех случаях подлежат приоритетному исполнению по сравнению с дилерскими операциями самого Б. при совмещении им деятельности Б. и дилера. В случае наличия у Б. интереса, препятствующего осуществлению поручения клиента на наиболее выгодных для клиента условиях, Б. обязан немедленно уведомить последнего о наличии у него такого интереса.

В случае, если Б. действует в качестве комиссионера, договор комиссии может предусматривать обязательство хранить денежные средства, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги или полученные в результате продажи ценных бумаг, у Б. на забалансовых счетах и право их использования Б. до момента возврата этих денежных средств клиенту в соответствии с условиями договора. Часть прибыли, полученной от использования указанных средств и остающейся в распоряжении Б., в соответствии с договором перечисляется клиенту. При этом Б. не вправе гарантировать или давать обещания клиенту в отношении доходов от инвестирования хранимых им денежных средств. В случае, если конфликт интересов Б. и его клиента, о котором клиент не был уведомлен до получения первым соответствующего поручения, привел к исполнению этого поручения с ущербом для интересов клиента, Б. обязан за свой счет возместить убытки в порядке, установленном гражданским законодательством РФ.

БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – совершение гражданско – правовых сделок с ценными бумагами, валютой, товарами и т. д. на основании договора – комиссии или поручения. При этом предусматривается определенное вознаграждение брокеру за оказываемые услуги.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ – бумажные знаки, используемые в денежном обращении; представлены банкнотами и казначейскими билетами. Они олицетворяют сущность денег. В современной экономике Б. д. не обмениваются на золото и дру-

гие драгоценные металлы, их можно обменять лишь на другие бумажные деньги. В количественном отношении, по сравнению с металлическими, они составляют большую часть всех наличных денег – около 25% денежного предложения США. В России Б. д. представлены в форме банкнот Банка России, в США – Федерального резервного банка.

БУФЕРНЫЙ КРЕДИТ – краткосрочные ссуды, погашаемые из заранее запланированного и указанного банку источника.

БУХГАЛТЕР – специалист высшей или средней квалификации, выполняющий работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская отчетность организации состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним (в частности, отчета о движении денежных средств) и иных отчетов, предусмотренных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) – представляет собой окончательный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОВОДКА – запись, в которой содержится сумма по дебету и кредиту соответствующих счетов, отражающая содержание хозяйственной операции.

БУХГАЛТЕРСКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ – показатель оценки рентабельности инвестиционного проекта, рассчитываемый делением среднего по годам реализации проекта чистого дохода (после налогообложения) на средний по годам объем инвестиций.

БУХГАЛТЕРСКИЕ СЧЕТА – способ экономической группировки объектов наблюдения, позволяющий отразить не только начальное и конечное состояние, но и сами изменения объектов учета в результате совершившихся хозяйственных факторов. Счета открываются на каждый вид актива, капитала и обязательств, а также доходов и расходов, на них выявляется и распределяется финансовый результат. Б. с. делятся на применяемые самостоятельно и регулирующие.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ – производимое на основе хозяйственной документации сплошное, непрерывное и взаимосвязанное отражение хозяйственной

деятельности предприятия в стоимостном выражении. Предметом бухгалтерского учета являются хозяйственные средства предприятия, выраженные в денежной форме, источники их образования и хозяйственные процессы. Б. у. осуществляет функции анализа, управления и контроля за хозяйственной деятельностью.

«БЫКИ» – биржевые маклеры, играющие на повышение курса ценных бумаг и валют. Покупают акции по курсу, зафиксированному при заключении сделки, в расчете на повышение их курса к моменту исполнения сделки с целью извлечения прибыли от курсовой разницы.

«БЫЧИЙ РЫНОК» – фондовая биржа с растущим курсом.

БЮДЖЕТ – планирование краткосрочных доходов и расходов с целью достижения долгосрочных финансовых целей; Б. показывает ожидаемые расходы и доходы за определенный период времени.

БЮДЖЕТ ГЕЛЛЕРА – бюджет потребления, используемый в США для оценки стоимости жизни. В основу расчета данного бюджета берется типовой набор товаров и услуг, потребляемых семьей, состоящей из четырех человек.

БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ – Федеральный бюджет принимается в форме федерального закона Государственной думой по представлению Правительства РФ и выносится после этого на утверждение Совета Федерации и Федерального Собрания РФ. Исполнение федерального бюджета обеспечивается Правительством РФ.

БЮДЖЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ВЛОЖЕНИЙ – перечень планируемых к осуществлению инвестиционных проектов.

БЮДЖЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ – баланс доходов и расходов семей (среднестатистический), характеризующий сложившийся уровень жизни различных групп семьи трудящихся.

БЮДЖЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ – определенная группировка расходов и доходов, основанная на однородных признаках. Различают следующие основные виды Б. к.: министериалъная (ведомственная), когда расходы группируются по министерствам, ведомствам, а затем внутри министерства (ведомства) разносятся по управлениям, отделам, секторам и другим административным подразделениям; отраслевая (предметная) – расходы распределяются по отраслям хозяйства и управления; экономическая – расходы дифференцируются по хозяйственным признакам или производственным элементам (капитальным вложениям, заработной плате, субсидиям, дотациям и т. д.); смешанная (комбинированная) – строится на определенном сочетании ведомственных и предметных признаков; целевая – основывается на разбивке расходов в соответствии с имеющимися общенациональными, политическими и социальными целями и задачами или программами; классификация по функциональным признакам – расходы группируются в соответствии с функциями государства.

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА – совокупность бюджетов государства, административно-территориальных единиц и автономных в бюджетном отношении

учреждений. Б. с. РФ включает в себя государственный бюджет и бюджеты входящих в Федерацию административно-государственных образований, находящихся между собой в определенной взаимосвязи и взаимозависимости.

БЮДЖЕТНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – обязанность совершить расходование средств соответствующего бюджета в течение определенного срока, возникающая в соответствии с законом о бюджете и со сводной бюджетной росписью, признанная органом, исполняющим бюджет.

БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ – денежный доход потребителя, в пределах которого может быть предъявлен спрос на определенные товары и услуги; допустимые варианты выбора товаров потребителем при условии полного расходования им имеющегося дохода.

БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ – организация, созданная органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально – культурных, научно – технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – безвозвратное предоставление денежных средств государством различным организациям, учреждениям, предприятиям и т. д. для полного или частичного покрытия их расходов. Б. ф. напрямую связано с реализацией государственных программ финансирования (науки, культуры и др.).

БЮДЖЕТНЫЕ АССИГНОВАНИЯ – бюджетные средства, предусмотренные бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств.

БЮДЖЕТНЫЕ СЧЕТА – 1) счета бюджетных учреждений в банках; 2) форма кредитования частных лиц, при которой клиент регулярно вносит на свой банковский счет определенные договором суммы, а банк оплачивает счета клиента, предоставляя в случае необходимости кредит. Лимит кредитования зависит от величины взноса: обычно он в 30 раз превышает сумму ежемесячного взноса. При открытии счета составляется расчет предстоящих на год платежей, причем месячный взнос как минимум равен 1/12 расчетной суммы. Клиент может оплачивать в пределах кредитного лимита и непредусмотренные расходы (например, счета за ремонт автомобиля и т. д.). Соглашение перезаключается каждые 12 месяцев, причем банк учитывает аккуратность погашения долга заемщиком в предшествующий период и может не возобновить договор в случае задержек и неплатежей.

БЮДЖЕТНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ – отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга,

а также отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ, утверждения и исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ, контроля за их исполнением.

БЮДЖЕТНЫЙ ГОД – срок действия утвержденного бюджета. В России Б. г. составляет 12 месяцев и совпадает с календарным годом (с 1 января по 31 декабря).

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ – сумма превышения государственных расходов над государственными доходами. Большой Б. д. является признаком кризисного состояния государственных финансов. Однако бюджетно – налоговая политика допускает Б. д. в размере 15-20% от доходной части.

Крупные Б. д. подталкивают вверх ставки процента, а это приводит к таким последствиям:

а) вызывает вытеснение частного инвестирования, что не способствует росту частных инвестиционных расходов; дефициты как бы сталкивают экономику на путь замедленного роста в долгосрочном плане;

б) увеличивает спрос на ценные бумаги со стороны иностранцев, т. к. более высокий уровень процента по правительственным и частным ценным бумагам делает финансовые инвестиции более привлекательными; приток иностранных средств может способствовать финансированию и дефицита, и частных капиталовложений, но такой приток средств вызывает прирост внешнего долга. А выплата процентов и погашение долгов иностранным инвесторам вызывает сокращение будущего национального производства;

в) возросший спрос на ценные бумаги вызывает рост международной стоимости национальной валюты, что обусловливает сокращение экспорта и рост импорта;

г) крупные ежегодные Б. д. имеют тенденцию стимулировать импорт и сдерживать экспорт. А сокращение чистого экспорта сдерживает развитие внутренней экономики. Стимулирующее воздействие дефицита может быть сглажено как за счет эффекта вытеснения, так и отрицательного эффекта чистого экспорта, вызванного дефицитом и нередко ведет к распродаже национального богатства. Эта цепочка причин – следствий длинна, но она дает возможность понять внутренний ход развития явлений, связанных с Б. д.

БЮДЖЕТНЫЙ ЗАКОН – законодательный акт, устанавливающий бюджет на конкретный период, сроки и порядок его действия, основные назначения по бюджетным ресурсам и бюджетным ассигнованиям. В РФ Б. з. принимается как на федеральном уровне, так и на уровне субъекта Федерации.

БЮДЖЕТНЫЙ КРЕДИТ – форма финансирования бюджетных расходов, предусматривающая предоставление средств коммерческой организации или другому бюджету на возвратной и возмездной основе.

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОФИЦИТ (излишек) – превышение государственных доходов над расходами.

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС – деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса, регламентируемая нормами права по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением.

В

ВАЛОВАЯ (бухгалтерская) ПРИБЫЛЬ – разница между совокупной выручкой от продажи товаров (или услуг) и внешними (явными) издержками.

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – обобщающий показатель объема произведенной продукции (без вычета затрат) в денежном выражении. В состав В.п. входят товарная продукция, прирост остатков незавершенного производства, производственные затраты и прибыль (убыток) от продажи.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) – суммарный объем продукции и услуг, произведенный всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, независимо от национальной принадлежности этих факторов; это то же самое, что и ВНП, но без того, что создается на территории других (зарубежных) стран. Например, в ряде каких-то стран находится производство продукта, непосредственно принадлежащее другой стране, скажем, России. В таком случае при подсчете ВНП необходимо учесть стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года в данной стране (ВВП) и за рубежом. Отсюда, ВНП = ВВП + чистый доход от собственности за границей или ВВП = ВНП – чистый доход от собственности за границей. Заметим: величина разности между ВНП и ВВП для ведущих стран Западной Европы небольшая (плюс/минус 1%). Так что, не умаляя достоинств показателя ВВП, в социально-экономическом анализе чаще всего используется показатель ВНП.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение года (в своей стране и за рубежом); результат работы всей экономики в течение года. Его качественное отличие состоит в том, что главной единицей анализа являются не резидентные институционные единицы, среди которых есть иностранные субъекты, но и отсутствуют свои, ведущие деятельность за рубежом, а все субъекты одной российской государственной принадлежности. На практике это означает учет трансфертных операций с заграницей, которые рассматриваются в рамках платежного баланса.

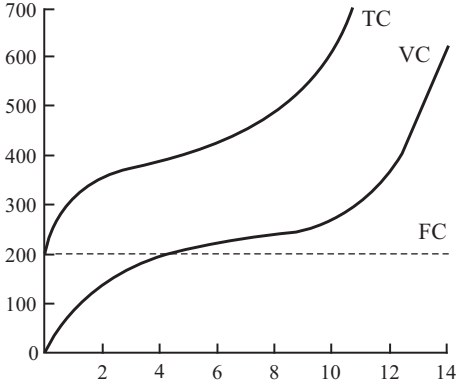
В натуральном виде ВНП – это общее количество *конечных* продуктов (товаров и услуг), поставленных на рынок. *Конечные товары и услуги – это то, что покупается для окончательного потребления.* Наряду с конечными товарами

имеются *промежуточные* товары, которые используются в производстве. Например, сталь – промежуточный продукт для машиностроения. Промежуточные товары не входят в ВНП. В *денежной оценке* ВНП – это сумма всех добавленных стоимостей. *Добавленная стоимость* – это приращение стоимости выпуска на каждой стадии производственного процесса. Это рыночная цена продукции каждой фирмы за вычетом стоимости потребленных: сырья, материалов, топлива, энергии, приобретенных у поставщиков. Иначе говоря, на каждой стадии учитывается только та стоимость, которая добавляется к ранее созданной. Например, для пошива обуви используется кожа, которая покупается у фирм-поставщиков. Работники обувной промышленности своим трудом добавляют новую стоимость к стоимости кожи. При расчете ВНП именно эта добавленная стоимость войдет в стоимость ВНП. Это позволит *избежать двойного счета (счета промежуточных продуктов)* при подсчете ВНП. Иначе говоря, при подсчете ВНП учитывается добавленная стоимость каждой отрасли, и, исходя из нашего примера, в ВНП войдет добавленная стоимость кожевенной промышленности и добавленная стоимость обувной промышленности, и ВНП будет свободен от повторного счета. Еще не менее важный момент. При подсчете ВНП не следует учитывать *непроизводительные сделки,* т. е. финансовые сделки и продажу подержанных товаров. К *финансовым сделкам* относятся: 1) государственные трансфертные платежи; 2) частные трансфертные платежи: передача средств от одного частного лица к другому; 3) сделки с ценными бумагами, т. е. купля-продажа акций и облигаций. Основанием для исключения непроизводительных сделок при подсчете ВНП является то, что они не имеют никакого отношения к текущему производству. Финансовые сделки, как и *продажа подержанных вещей,* всего лишь перераспределяют уже созданную стоимость, ничего к ней не прибавляя.

ВАЛОВОЙ (общий) ДОХОД – годовой доход фирмы, полученный от продажи произведенного продукта (или нескольких продуктов); при любом уровне продаж определяется как произведение цены на количество продукции, которое фирма может продать. Всякий раз, когда фирма обдумывает, насколько изменить объем производства, то неизбежно она должна ответить на два вопроса: а) как изменится ее валовой доход и б) какой будет дополнительный доход от продажи одной новой единицы продукции, или каков будет предельный доход.

ВАЛОВЫЕ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ – общее увеличение запаса капитала; общая стоимость всех средств производства, произведенных в данном году, а также затраты на пополнение товарно-материальных запасов.

ВАЛОВЫЕ (общие) ИЗДЕРЖКИ (TC) – издержки в целом при каждом данном объеме производства. Они равны сумме постоянных (FC) и переменных (VC) издержек. Если наложить друг на друга кривые постоянных и переменных издержек, то получим новую кривую, отражающую В. и.



Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого бизнесмена. Переменными издержками предприниматель может управлять, т. к. их величина изменяется в течение краткосрочного периода в результате изменения объема производства. Постоянные же издержки находятся вне контроля администрации фирмы, т. к. они обязательны и должны быть оплачены независимо от объема производства.

ВАЛЮТА – 1) находящаяся в обращении денежная единица страны (например, рубль – в России, доллар – в США); 2) тип денежной системы государства (В. золотая, В. бумажная); 3) денежные знаки зарубежных стран (банкноты, казначейские билеты, монеты), кредитные и платежные документы (векселя, чеки и др.), используемые в международных расчетах (иностранная В.). В. может быть национальной (в России – рубль), иностранной (отдельной страны: американский доллар, японская йена, германская марка и т. д.) и региональной (евровалюта Европейского Союза).

В зависимости от степени свободы обмена национальной В. на другие В. различаются: *свободно конвертируемые, частично конвертируемые* и *неконвертируемые (замкнутые) В.* В настоящее время лишь В. ведущих развитых стран являются свободно конвертируемыми: американский доллар, японская иена, немецкая марка, английский фунт стерлингов, французский франк, а с 1 января 1999 г. В. стран ЕС – «евро» и др. Российский рубль относится к частично конвертируемой В., полная же конвертируемость рубля возможна лишь при достижении мирового экономического стандарта. В. развивающихся стран относятся к неконвертируемым или частично конвертируемым.

Иностранные В. делятся по качеству на так называемые «твердые» и «мягкие». К *«твердым»* относят В. стран с развитой рыночной экономикой. К *«мягким»* относят все остальные. Исторически название «твердая В.» восходит к длительному периоду политики *фиксированного курса,* устанавливаемого государством в качестве обязатель-

ного для всех при обмене В., проводившемся в большинстве экономически развитых стран. При этом время от времени осуществлялись его пересмотры: девальвации, т. е. понижения курса, и реже – ревальвации. Первое – имеет место тогда, когда спрос на иностранную В. (в основном для осуществления импорта) устойчиво превышает ее предложение. С переходом к политике *плавающего курса* реальные курсы стали подвижны, но их колебания происходят в довольно узких границах.

ВАЛЮТА, ДЕВАЛЬВАЦИЯ – официальное снижение курса национальной валюты; удешевление (обесценение) национальной валюты или рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Это означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (например, доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля). Только Центральный банк имеет право официально объявлять о повышении (ревальвации) или понижении (девальвации) цены национальной валюты. При свободно плавающих курсах валюта будет обесцениваться или расти в результате изменений доходов, цен, реальных ставок процента, а также в результате валютных спекуляций.

ВАЛЮТА ИНОСТРАННАЯ – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

ВАЛЮТА КОЛЛЕКТИВНАЯ – валюта, используемая для международных расчетов в рамках межгосударственных экономических организаций (например, евро – в рамках ЕС).

ВАЛЮТА НАЦИОНАЛЬНАЯ – денежная единица данной страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами; валюта, эмитируемая государством (государственным или Центральным банком) для использования на территории данного государства для расчетов и платежей.

ВАЛЮТА, РЕВАЛЬВАЦИЯ – официальное удорожание национальной валюты, т. е. падение цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Это означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты потребуется затратить меньше единиц национальной валюты. Только Центральный банк имеет право официально объявить о повышении (ревальвации) или понижении (девальвации) цены национальной валюты. При свободно плавающих курсах валюта будет обесцениваться или расти в результате изменений доходов, цен, реальных ставок процента, а также в результате валютных спекуляций.

ВАЛЮТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – 1) находящиеся в обращении, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену рубли в виде банковских билетов (банкнот) Центрального банка РФ и монеты; 2) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях в РФ; 3) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях за пределами РФ на основании соглашения, которое заключает Правительство РФ и Центральный банк РФ с соответствующими органами иностранного государства, об использо-

вании на территории данного государства В. РФ в качестве законного платежного средства.

ВАЛЮТА СВОБОДНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ (обратимая) – валюта, которая свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты, например, валюта развитых стран; валюта стран, полностью отменивших валютные ограничения как для нерезидентов (иностранных физических и юридических лиц), так и для резидентов (физических и юридических лиц данной страны), является обратимой и может обмениваться на любую иностранную валюту (американский доллар, канадский доллар, швейцарский франк).

ВАЛЮТА ЧАСТИЧНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ – валюта с ограниченной обратимостью; национальная валюта стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам обменных операций; как правило, такая валюта обменивается только на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

ВАЛЮТНАЯ БИРЖА – учреждение, в котором осуществляются сделки купли-продажи иностранной валюты и формируются курсы валют (валютные котировки) на основе фактического соотношения спроса и предложения.

ВАЛЮТНАЯ БЛОКАДА – совокупность валютных мер и действий, предпринимаемых одним государством по отношению к другому с целью побудить (заставить) его выполнять определенные требования. В случае применения В. б. происходит арест на валютные счета данной страны, находящиеся в иностранных банках.

ВАЛЮТНАЯ ЗОНА – группа государств, признавших валюту ведущей страны как основную в расчетах между государствами, входящими в состав группы. Ведущая валюта используется в расчетах и с государствами, не входящими в состав В. з.

ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ – вмешательство центральных банков в валютные операции с целью повышения или понижения курса валюты своей страны или иностранной валюты. В тех случаях, когда страна заинтересована в повышении курса своей валюты, центральные банки прибегают к массовой продаже иностранной и покупке национальной валюты. Если же ставится цель понижения курса своей валюты, происходит обратное – массовая покупка иностранной и продажа национальной валюты.

ВАЛЮТНАЯ КАССА – совокупность поступлений и платежей страны в иностранной валюте. Состоит из наличных денег и средств на счетах и во вкладах.

ВАЛЮТНАЯ КОРЗИНА – набор валют, используемых при котировке иностранных валют для определения курса национальной или международной (региональной) валюты. В. к. позволяет более обоснованно учесть влияние изменений общеэкономических условий обмена, покупательную способность валют. При расчете В. к. в качестве весов используются данные о доле данной страны в совокупном валовом национальном продукте, внешнеторговом обороте соответствующей группы стран. В. к., как правило, уточняется с учетом сдвигов во внешнеэкономических связях

страны и изменений в сфере валютно-финансовых отношений. В. к. используются при создании международных счетных денежных единиц индексации валюты цены и валюты займа в международных экономических отношениях, а также при расчете курсов национальных валют.

ВАЛЮТНАЯ КОТИРОВКА – установление курсов иностранных валют в соответствии с действующими законодательными нормами и сложившейся практикой. В. к. производят государственные (национальные) или крупнейшие коммерческие банки. Котировка производится прямым или косвенным способом. При прямом способе, принятом всеми странами, кроме Англии, курс денежной единицы иностранной валюты выражается в некотором количестве национальной валюты. Косвенная котировка иностранных валют практикуется в Англии, где за единицу принимается фунт стерлингов и выражается в некотором количестве иностранной валюты.

ВАЛЮТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ – выдаваемый компетентным органом документ, разрешающий импортеру перевести определенную сумму в иностранной валюте экспортеру в уплату за товары.

ВАЛЮТНАЯ МОНОПОЛИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ – исключительное право государства совершать операции с валютными ценностями или разрешать ведение таких операций определенным органам, ведомствам, организациям, объединениям и фирмам; устанавливать порядок использования валютных средств. В. м. г. предполагает регламентацию валютных операций, контроль за использованием валютных средств, осуществление мер по повышению эффективности их применения.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА – совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений.

В рамках текущей В. п. осуществляют оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификации валютных резервов и т. д. Долговременная В. п. предполагает долгосрочные меры по последовательному изменению валютного механизма с помощью межгосударственных переговоров и соглашений, прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также валютных реформ. *Валютная девизная политика* – система регулирования валютного курса покупками и продажей иностранной валюты с помощью валютной интервенции и валютных ограничений.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА – совокупность денежно – кредитных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка, закрепленная в договорных и государственно-правовых нормах. Различаются мировая, региональная и национальная В. с.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА, БРЕТТОН – ВУДСКАЯ – международная система твердых валютных курсов, созданная в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). Основные

принципы В. с. Б.-В.: сохранение функций мировых денег за золотом при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц, прежде всего, доллара США, а также английских фунтов стерлингов; обязательность обмена резервных валют на золото иностранным правительственным учреждениям и центральным банкам по официальному курсу (35 долл. США за тройскую унцию 31,1 г золота); взаимное приравнивание и обмен валют осуществляется на основе согласованных с МВФ валютных паритетов в золоте и долларах США, которые должны быть стабильными; допустимое отклонение рыночных валютных курсов – не более 1%. В 1971-1973 гг. произошел отход от принципов В. с. Б.-В.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА, ГЕНУЭЗСКАЯ – международная система свободно плавающих валютных курсов, созданная в 1922 г. в Генуе. Кроме золота и английского фунта стерлингов, рекомендовалось использовать так же доллар США. Обе валюты, призванные выполнять роль международного платежного средства, получили название девизных. Большинство стран, таких как Германия, Австрия, Дания. Норвегия, ввели золотодевизный стандарт.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА, ПАРИЖСКАЯ – международная система свободно плавающих валютных курсов в пределах золотых точек, принята в 1867 г. в Париже. Основными принципами золотомонетного стандарта являлись следующие: 1. Установлено золотое содержание национальных денежных единиц; 2. Золото выполняло функцию мировых денег, а следовательно, всеобщего платежного средства; 3. Находящиеся в обращении банкноты эмиссионных центральных банков свободно обменивались на золото; 4. Курс валюты мог отклоняться от монетных паритетов в пределах «золотых точек» (1%, т. е. фактически являлся фиксированным валютным курсом); 5. Кроме золота, в международном обороте был признан английский фунт стерлингов; 6. Поддерживалось жесткое соотношение между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег; 7. Дефицит платежных балансов покрывался золотом.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА, ЯМАЙСКАЯ – международная валютная система, при которой происходит официальная демонетизация золота, свободный выбор режима валютного курса. В соответствии с данной системой валютные отношения строятся на основании следующих принципов: 1. Официально отменен золотой стандарт; 2. Зафиксирована демонетизация золота, т. е. отмена его функции мировых денег; 3. Запрещены золотые паритеты – привязка валют к золоту; 4. ЦБ разрешалось продавать и покупать золото как обычный товар по ценам «свободного» рынка; 5. Введен стандарт СДР (специальные права заимствования), который должен использоваться в качестве мировых денег, а также для установления обменных курсов валют, оценки официальных активов и др. СДР представляют собой международные условные счетные денежные единицы, которые могут выступать как международные платежные и резервные средства. Эмиссию СДР осуществляет МВФ. СДР исполь-

зуются для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. В функции СДР входит: регулирование платежных балансов, пополнение официальных валютных резервов, соизмерение стоимости национальных валют; 6. Резервными валютами официально признаны доллар США, марка ФРГ, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская йена, французский франк; 7. Установлен режим свободно плавающих валютных курсов, т. е. их формирование на мировом валютном рынке на основе спроса и предложения; 8. Разрешено самостоятельное определение государствами режима валютного курса.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА МИРОВАЯ – совокупность валютно – экономических отношений, обусловленных мирохозяйственными связями.

Основными составными элементами В. с. м. являются: определенный набор международных платежных средств (национальные, иностранные и коллективная международная валюты), режим обмена валют, включая валютные курсы и валютные паритеты, условия конвертируемости; механизм обеспечения валютно-платежными средствами международного оборота; регламентация и унификация форм международных расчетов, режим международных рынков валюты и золота; сеть международных и национальных банковских учреждений, осуществляющих международные расчетные и кредитные операции.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНАЯ – совокупность экономических, денежно-кредитных отношений, предполагающих функционирование валюты для обеспечения внешнеэкономических связей страны.

В. с. н. включает ряд основных элементов: национальную валюту, определенный объем и состав валютных резервов, валютный паритет, курс национальной валюты и порядок его действия, условия конвертируемости валюты, наличие (отсутствие) и основные формы и методы валютных ограничений, действующий режим использования кредитных инструментов международных расчетов и формы последних, статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны, условия функционирования национального рынка валюты и золота. В. с. н. тесно связана с внутренней денежной и кредитно-финансовой системой. Юридически В. с. н. закрепляется в государственных правовых актах, учитывающих нормы международного права.

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – деятельность государства, направленная на регламентирование международных расчетов и порядка совершения сделок с валютными ценностями.

ВАЛЮТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ – заключение договоров и (или) совершение иных действий, в результате которых возникают валютные счета (перераспределение прав собственности или владения валютными ценностями между местными и иностранными физическими и юридическими лицами, выдача и совершение переводов, выплаты и взносы валютных ценностей), а также происходит передача валютных ценностей от физических и юридических лиц за границу, ввоз, вывоз и провоз (транзит) валюты через границу данной страны.

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ БАНКА РОССИИ – один из основных инструментов (методов) денежно – кредитной политики Банка России. Представляют собой куплю – продажу Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег.

ВАЛЮТНЫЕ ОГОВОРКИ – специально включаемые в текст контракта условия, в соответствии с которыми сумма платежа должна быть пересмотрена в той же пропорции, в которой произойдет изменение курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки. В. о. целесообразно использовать при подписании внешнеэкономических контрактов в целях страхования от валютных рисков. В. о. увязывают размеры причитающихся платежей с изменениями на валютных и товарных рынках.

ВАЛЮТНЫЕ ОГОВОРКИ, ВИДЫ – существует три вида валютных оговорок: косвенная, прямая и мультивалютная.

Косвенная В. о. применяется в тех случаях, когда цена товара зафиксирована в одной из наиболее распространенных в международных расчетах валют (доллар США, немецкая марка и др.), а платеж предусматривается в другой денежной единице, обычно национальной валюте. Текст оговорки может быть примерно следующим: «Цена в долларах США, платеж в российских рублях. Если курс доллара к рублю накануне дня платежа изменится по сравнению с курсом на день заключения контракта, то соответственно изменяются цена товара и сумма платежа».

Прямая В. о. применяется, когда валюта цены и валюта платежа совпадают, но величина суммы платежа, обусловленной в контракте, ставится в зависимость от изменения курса валюты расчетов по отношению к другой, более стабильной валюте, так называемой валюте оговорок. Прямая валютная оговорка направлена на сохранение покупательной способности валюты на прежнем уровне. Формулировка такой оговорки может быть примерно следующая: «Цена товара и платеж в российских рублях. Если на день платежа курс рубля к доллару США на ММВБ будет ниже его курса на день заключения контракта, то цена товара и сумма платежа в рублях соответственно повышаются».

Действие мультивалютной оговорки основано на коррекции суммы платежа пропорционально изменению курса валюты платежа, но не к одной, а к специально подобранному набору валют «валютная корзина», курс которых рассчитывается как их средняя величина по определенной методике. Например, на базе среднеарифметического процента отклонения курса каждой из валют «корзины» от исходного уровня или на базе изменения расчетного среднеарифметического курса оговоренного набора валют. Разновидностью мультивалютной оговорки являются оговорки на базе СДР и ЭКЮ, поскольку их курс также определяется как средняя взвешенная величина на основе «валютной корзины» в составе определенного набора валют.

Существует также *индексная* оговорка, по которой сумма платежа зависит от индекса цен. При использовании индексной оговорки необходимо учитывать следующие обстоятельства. Во – первых, индексы цен имеют усредненный характер,

и их изменения могут не полностью отражать реальное положение дел на рынке данного товара или давать общую картину изменения цен, не адекватную движению цен данного товара. Во – вторых, очень сложно подобрать наиболее приемлемый индекс цен, поскольку индексы цен публикуют как национальные статистические органы той или иной страны, так и различные международные организации. С этой точки зрения индексы цен, публикуемые национальными статистическими органами, обычно более достоверно отражают динамику покупательной силы валюты импортера. В случаях, когда расчеты по внешнеэкономическому контракту предусмотрены в валютах третьих стран, обычно используемых для международных платежей, целесообразно использовать индексы, публикуемые международными организациями.

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ – система нормативных правил, устанавливаемых в административном или законодательном порядке и направленных на ограничение операций с иностранной валютой и другими валютными ценностями (государственный контроль над операциями, ограничение переводов за границу, блокирование валютной выручки).

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – 1) операции, валютные ценности, в т. ч. операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте; 2) ввоз и пересылка в РФ, а также вывоз и пересылка из РФ валютных ценностей; 3) осуществление международных денежных переводов.

ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – денежные отношения, связанные с функционированием валюты при осуществлении внешней торговли, оказании экономической и технической помощи, совершении сделок по покупке валюты и т. д. Участниками В. о. являются государства, международные организации, юридические и физические лица. Правовой основой для возникновения, изменения или прекращения В. о. служат международные соглашения и внутригосударственные акты.

ВАЛЮТНЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ – часть валютной выручки, которая должна продаваться предприятием в государственный валютный фонд по специальному курсу; процент В. о. и курс такой продажи устанавливаются государством.

ВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ – официальные запасы иностранной валюты в центральном банке и финансовых органах страны либо в международных валютно-кредитных организациях; предназначены для международных расчетов.

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ, СТРАХОВАНИЕ – проблема страхования валютных рисков всегда находится в поле зрения всех субъектов валютного рынка как банков, так и торговых промышленных предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Причем коммерческие банки проявляют в этой сфере двоякий интерес, страхование собственных валютных операций и осуществление аналогичных операций для своих клиентов. Валютный риск особенно высок у тех банков, которые стремятся получить спекулятивный доход, образующийся из-за несовпадения курсов одних и тех же валют в разные моменты времени. Дилеры банков постоянно

участвуют в формировании ожидаемого движения валютного курса; неся определенные валютные риски, они покупают больше, чем продают то, что дешево сейчас, и, возможно, подорожает завтра, или продают больше, чем покупают валюту, цена которой падает.

Степень валютного риска непосредственно отражается на результатах будущих валютных операций. В противном случае чрезвычайный валютный риск может привести даже к банкротству банка. Так, например, после ряда банкротств средних и крупных западноевропейских коммерческих банков, занимавшихся рискованной валютной спекуляцией в 70-е годы, правительства и центральные банки заставляют коммерческие банки жестко балансировать свою валютную позицию, т. е. стремятся ограничить их спекуляцию. Во многих странах объем валютно-обменных операций коммерческих банков лимитируется 20% их активов. Но в то же время банки не могут преуспевать в валютном обслуживании международных экономических отношений, не неся определенных валютных рисков, особенно в условиях плавающих валютных курсов.

Для уменьшения риска неполучения купленной валюты от своего контрагента в России, как и в мировой практике, между банками-партнерами устанавливаются взаимные лимиты на конверсионные операции. Валютные лимиты для индивидуальных банков, как правило, отличаются по размеру довольно существенно, поскольку лимит обычно устанавливается на основе формулы, в которой размеры капитала умножаются на определенную величину. В абсолютном выражении мелкий банк вполне может иметь более высокие лимиты по сравнению с другим, более крупным банком. Кроме того, более мелкие банки вполне могут получать более крупную долю в лимите, поскольку в рыночных операциях существуют оптимальные суммы. Если 1 млн. долл. США является в основном минимальной суммой, приемлемой для валютного рынка, то нет смысла устанавливать лимит на полмиллиона, поскольку мелкий банк может счесть, что им пренебрегают. Иногда легче объяснить, что для совершающей сделку стороны просто нет лимита, чем указывать, что лимит таков, что он не имеет никакой практической значимости.

Снижение степени риска по конверсионным операциям увеличивает ликвидность внутреннего валютного рынка, что является немаловажным критерием в его оценке и анализе. Для снижения своих валютных рисков аналитические отделы коммерческих банков занимаются прогнозированием динамики валютных курсов. Естественно, более или менее точно предвидеть величину и тенденцию изменения валютных курсов можно, и, как правило, это требуется в том случае, когда речь идет о достаточно небольшом периоде времени: от одного до нескольких дней или недель. В остальных случаях вполне удовлетворительным считается удачное предсказание всего направления в изменении курса валюты – его снижение или повышение, – что уже само по себе достаточно для проведения прибыльных операций на рынке. Это не исключает, однако, возможности точного прогнозирования не только

направления, но и величины подобных изменений, что зачастую подтверждается практикой валютного рынка.

ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ – особая сфера экономических отношений, связанная с осуществлением операций (покупка, продажа, обмен) с иностранной валютой и платежными документами в иностранной валюте (валютах) – чеки, векселя, телеграфные и почтовые переводы, аккредитивы; национальные и международные банки, биржи, через которые производятся покупка, продажа, обмен иностранной валюты, чеков, векселей, переводов, другие денежные расчеты, связанные с внешней торговлей, зарубежными капиталовложениями, туризмом и пр. В. р. бывают свободные (не стесненные валютными ограничениями) и несвободные, где для совершения валютных операций нужны соответствующие разрешения и соблюдение официального валютного курса. Операции В. р. подразделяются на наличные, при которых покупатель получает от продавца иностранную валюту с немедленной оплатой ее в местной валюте, и срочные, т. е. завершаемые через определенное время.

ВАЛЮТНЫЕ СПЕКУЛЯЦИИ – операции банков, предприятий, юридических и физических лиц с целью получения прибыли от изменения валютных курсов; нерасторжимо связаны со срочными валютными операциями и валютным арбитражем, осуществляемым без форвардного возмещения; возможны также вследствие преднамеренного уклонения от страхования валютных рисков при отказе от хеджирования. Результаты В. с. зависят от правильности оценки ее участниками возможной динамики валютных курсов.

ВАЛЮТНЫЕ СЧЕТА – банковские счета предприятия в иностранной валюте. Для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в иностранных валютах на валютных счетах организации, открытых в кредитных организациях на территории РФ и за ее пределами, используется балансовый счет 52.

ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА – условия, которые согласовываются во внешнеторговых контрактах, заключаемых между экспортером и импортером. В. у. к. включают в себя следующие элементы: 1) валюту цены контракта; 2) валюту платежа, в которой будут осуществляться расчеты между экспортером и импортером и которая может совпадать с валютой цены, но может и отличаться от нее, особенно в расчетах с развивающимися странами, а также при осуществлении расчетов по валютному клирингу; 3) курс пересчета валюты цены в валюту платежа для тех случаев, когда они не совпадают; 4) различного рода оговорки, защищающие стороны от валютных рисков (в результате неблагоприятного изменения валютного курса или падения покупательной способности отдельных валют).

ВАЛЮТНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ – денежные средства в иностранной валюте, находящиеся в распоряжении предприятия, образуемые за счет отчислений от выручки в результате реализации товаров (услуг) на внешнем рынке по утвержденным правительством нормативам. В. ф. п. хранятся на их валютных счетах, используются для осуществления экспортно-импортных операций на нужды

производства и коллектива. Основные принципы формирования В. ф. п.: 1) нормативы валютных отчислений определяются по товарному признаку: для одного и того же товара (работы или услуги) действует единый норматив; 2) устанавливается единый норматив по всем видам валют; 3) величина ставки валютных отчислений дифференцируется в зависимости от глубины обработки изделий. В. ф. п. формируются после обязательной продажи устанавливаемых государством процентов валютной выручки от экспорта товаров, работ, услуг Внешэкономбанку РФ для погашения внешнего долга всеми предприятиями независимо от форм собственности, ведомственной и территориальной принадлежности.

ВАЛЮТНЫЕ ЦЕННОСТИ – 1) иностранная валюта; 2) ценные бумаги в иностранной валюте: платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте; 3) драгоценные металлы: золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий) – в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий, а также лома таких изделий; 4) природные драгоценные камни: алмазы, рубины, изумруды, сапфиры и александриты в сыром и обработанном виде, а также жемчуг, за исключением ювелирных изделий из этих камней и лома таких изделий.

ВАЛЮТНЫЙ АРБИТРАЖ – операции по купле-продаже иностранной валюты с последующей обратной сделкой с целью получения прибыли от разницы валютных курсов во времени (временный В. а.) или за счет разницы в валютных курсах на разных валютных рынках (пространственный В. а.) В. а. может осуществляться с двумя и более валютами.

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ – составная часть таможенного контроля, совершение таможенными органами необходимых действий, направленных на соблюдение физическими и юридическими лицами установленного законом и иными нормативно-правовыми актами порядка перемещения валюты и валютных ценностей через таможенную границу РФ.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице (или ее десятикратной величине) другой страны; курс (соотношение), по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны; это цена иностранной валюты, выраженная в национальной денежной единице.

В настоящее время В. к. устанавливается с учетом покупательной способности валют и является весьма подвижным. Среди основных факторов, влияющих на В. к.: состояние платежного баланса, уровень инфляции, межстрановая миграция краткосрочных капиталов, а также политические и военные факторы. Во всех странах, кроме Великобритании, применяется прямая котировка, при которой В. к. устанавливается за 1 (10, 100, 1000) единицу иностранной валюты к национальной валюте. В Великобритании принята обратная котировка – за 1 ф. ст. в иностранной валюте. Разница В. к. продавца и покупателя может стать источником доходов банков. Распространен

режим свободно колеблющихся, *плавающих,* В. к., причем некоторые региональные группировки (типа «Общего рынка») используют совместно плавающий курс своих валют по отношению к валютам, внешним для данной группировки. При этом обычно сохраняются относительные пределы взаимных внутрирегиональных колебаний. Согласно В. к. национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях.

При анализе динамики В. к. можно исходить из того, что основными факторами формирования курсов на валютном рынке являются процентные ставки по депозитно-ссудным операциям, темпы инфляции и состояние платежного баланса по текущим операциям. Таким образом, знание об уже происшедших или ожидаемых изменениях этих факторов, с одной стороны, и о степени влияния этих факторов на величину В. к. (т. е. о величине коэффициентов корреляции), с другой стороны, считается достаточным для составления прогнозов путем построения экономических моделей. Используемые модели могут быть достаточно сложными, если учесть, что само количество факторов влияния в действительности не ограничивается тремя вышеуказанными. Кроме того, для подобного прогнозирования имеют значение виды цен, используемых при исчислении инфляции (оптовые или розничные, экспортные или импортные), и виды процентных ставок (номинальные или реальные, кратко- или долгосрочные), а также виды платежного баланса (торговый, базисный, по текущим операциям). Прогнозы, основанные на подобных моделях, могут не оправдываться, особенно, в кратко- и среднесрочном периоде времени. Основной причиной этого является отсутствие устойчивой, количественно выраженной корреляционной зависимости В. к. от соответствующих факторов в условиях нестабильной рыночной экономики. Поэтому при анализе динамики изменения В. к. можно использовать и другой подход, который базируется на убеждении, что графики, иллюстрирующие колебания В. к., сами по себе могут дать ключ к выяснению возможных направлений движения курсов в будущем. Наиболее точные прогнозы могут получаться на основании либо экстраполяции показателей временного ряда динамики В. к., либо ожидания повторения во времени тех тенденций движения курса, которые были свойственны ему ранее. Сущность основного метода этого направления заключается в проведении графического анализа динамики курсов для выявления схожих моментов в их движении с целью последующего прогнозирования. На заключительной стадии прогнозирования должна осуществляться экспертная оценка, базирующаяся на качественном анализе всей совокупности факторов, влияющих на В. к. (финансовые, общеэкономические, политические). Экспертная оценка призвана учесть возможность изменения курсов, непредсказуемую другими методами. Результаты прогнозирования В. к. служат для принятия решения о том, как избежать возможных убытков или получить потенциальную прибыль, т. е. принять правильную стратегию работы на рынке. К сожалению, универсального метода прогнозирования В. к. существовать не может.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС НОМИНАЛЬНЫЙ – относительная «цена» национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС ПЛАВАЮЩИЙ – курс отечественной валюты, устанавливаемый в ходе свободной купли – продажи иностранной валюты.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС РЕАЛЬНЫЙ – соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах. Исходя из этого, можно сказать, что покупательная способность валюты – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу валюты в стране, выпускающей эту валюту. В. к. р. является важным инструментом в мировой экономике, т. к. связывает внутренние (скажем, российские) цены с ценами других стран (Китай, Япония, Германия, США и др.).

ВАЛЮТНЫЙ КУРС СРОЧНЫЙ – слагается из курса СПОТ на момент заключения сделки и премии или дисконта, т. е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой. И наоборот, валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой. В международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке, т. е. ставки ЛИБОР.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС ФИКСИРОВАННЫЙ – курс отечественной валюты, устанавливаемый и поддерживаемый Центральным банком страны.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК – рынок, на котором заключаются валютные сделки, т. е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу; механизм проведения валютных операций, формирования валютного резерва страны и валютных фондов хозяйствующих субъектов.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК, ВИДЫ – одним из самых больших В. р. выступает рынок – спот, или рынок немедленной поставки валюты (в течение 2 рабочих дней). Экономические агенты также могут воспользоваться услугами срочного (форвардного) В. р. Если участнику В. р. потребуется купить иностранную валюту через определенный период времени, он может заключить так называемый срочный контракт на покупку этой валюты. К срочным валютным контрактам относятся форвардные контракты, фьючерсные контракты и валютные опционы. Как форвардный, так и фьючерсный контракт представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Оба контракта обязательны к исполнению. Различие между ними состоит в том, что форвардный контракт заключается вне биржи, а фьючерсный контракт приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил посредством открытого

предложения цены валюты голосом. Срочный В. р. позволяет как страховать валютные риски, так и спекулировать валютой.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК, УЧАСТНИКИ – В. р. у. выступают коммерческие и Центральные банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации. Основные В. р. у. – это коммерческие банки, которые не только диверсифицируют свои портфели за счет иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортеров. Валютные сделки по экспорту и импорту товаров и услуг каждой страны составляют основу определения стоимости национальной валюты. К услугам банков и небанковских финансовых институтов обращаются и индивидуальные участники валютного рынка, например туристы, путешествующие за пределами своей страны; лица, получающие денежные переводы от родственников, проживающих за границей; частные инвесторы, вкладывающие капитал в иностранную экономику.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК, ФУНКЦИИ – 1) обеспечивает валютно-кредитное и расчетное обслуживание экспортно-импортных операций, а также валютные операции, связанные с инвестированием капитала за пределы национальной экономики; 2) предоставляет возможности хеджирования. Хеджирование – это страхование валютных рисков. При хеджировании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негативное воздействие на их капитал, стремятся избавиться от чистых обязательств в иностранной валюте, т. е. достичь баланса между активами и пассивами в данной валюте. Если, например, экспортер из Германии получает валютную выручку в размере 100 тыс. долл. США и хочет избавиться от неопределенности в оценке их будущей стоимости, он может немедленно обменять полученные доллары на евро по текущему курсу и инвестировать их под процент в Германии, независимо от срока, к которому потребуется данная сумма; 3) позволяет осуществлять валютные спекуляции. Валютная спекуляция – игра на будущей цене валюты с целью получения максимального выигрыша от валютной сделки, который зависит от разницы между процентными ставками на национальном и зарубежном денежных рынках, а также от ожидаемых изменений валютного курса. Общее правило для спекулятивных операций в иностранной валюте состоит в том, что их прибыльность зависит от того, насколько валюта упадет в цене сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной и иностранной валюте. Однако спекулятивные операции прибыльны лишь в том случае, если участникам удастся спрогнозировать ожидаемые изменения валютного курса. Разрабатывая и проводя определенную макроэкономическую политику, государство влияет на механизм функционирования В. р.

ВАЛЮТНЫЙ ОПЦИОН – право выбора альтернативных валютных условий контракта. В. о. оговаривается в договоре и предоставляет соответствующей стороне сделки в определенный срок или при наступлении определенных обстоятельств, что создает возможности для валютного арбитража. В. о. вытекает из валютных

условий сделки, связанных с формой, способами и местом платежа. При подготовке контрактов формулирование условий В. о. является одной из необходимых практических задач, т. к. допускает возможность платежей на любую из дат оговоренного срока и даже отказа от платежа, т. е. связано с существенными выгодами или потерями.

ВАЛЮТНЫЙ ПАРИТЕТ – соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке; является основой валютного курса, который обычно отклоняется от паритета. В современных условиях Устав МВФ предусматривает установление В. п. на базе специальных прав заимствования (СДР).

ВАЛЮТНЫЙ РИСК – опасность потерь при проведении внешнеторговых валютных и других операций в связи с изменением курса иностранной валюты: риск может покрываться заблаговременной покупкой валюты или привлечением кредита, а также страховаться заключением срочных сделок. В. р. возникает при наличии открытой валютной позиции, т. е. в зависимости от соотношения требований и обязательств фирмы в иностранной валюте. В случае равенства требований и обязательств валютная позиция называется закрытого, при несовпадении – открытой. Последняя может быть «длинной» (требования превышают обязательства) и «короткой» (обязательства превышают требования). В. р. может возникнуть по контракту с национальной валютой, т. е. валюта цены – иностранная валюта для экспортера или импортера. Валютой цены по контракту служит денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте.

ВАЛЮТЫ КЛИРИНГОВЫЕ – расчетные валютные единицы, в которых ведутся счета в банках и производятся различные операции между странами, заключившими платежные соглашения клирингового типа (в рамках которых предусмотрено строгое балансирование взаимного товарообмена по стоимости). В. к. функционируют в счетной форме в виде бухгалтерских записей по банковским счетам.

ВАУЧЕР – 1) имущественный купон, выдаваемый в процессе приватизации для приобретения акций приватизируемых предприятий; 2) письменное свидетельство, поручение, гарантия или рекомендация; 3) именной приватизационный чек.

ВВОЗНЫЕ (импортные) ПОШЛИНЫ – косвенный налог, который взимается государством с товаров иностранного происхождения при их импорте через таможенную границу страны.

ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ – владелец векселя, имеющий право на получение указанной в нем суммы денег. Лицо, обозначенное в качестве получателя на самом векселе, называется первым В. (ремитентом). При передаче векселя законным В. является лицо, основывающее свое право на непрерывном ряде индоссаментов. Если В. приобрел вексель недобросовестно или, приобретая его, совершил грубую неосторожность, он обязан отдать его бывшему владельцу. В. имеет право на получение платежа по векселю от акцептанта (векселедателя простого векселя). В. принадлежит также ряд других прав, предусмотренных вексельным законодательством, в т. ч. совершение протеста, предъявление судебных исков и др.

ВЕКСЕЛЬ – денежное обязательство, бесспорный и безусловный долговой документ; документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок; вид ценной бумаги, абстрактное денежное обязательство строго установленной законом формы. Является безусловным и бесспорным долговым документом. В международной торговле и во внутреннем обороте развитых стран используется как одно из важных средств расчетов и кредитования.

Различают два вида В.: *простой* и *переводной.* В процессе вексельного обращения к векселедателю и акцептанту могут присоединиться и другие лица, например индоссанты, передающие В. по индоссаменту, и авалисты. Вексельное законодательство большинства стран основано на Женевских вексельных конвенциях 1930 г., участником которых в свое время был и СССР.

ВЕКСЕЛЬ ПЕРЕВОДНОЙ (вексель – тратта) – документ, содержащий ничем не обусловленный приказ векселедателя плательщику произвести платеж определенной денежной суммы лицу, указанному в векселе, или его приказу – по предъявлении векселя или в какой – либо определенный срок. Плательщиком по В. п. обычно является не векселедатель, а третье лицо – акцептант (обычно банк), который путем акцепта принимает на себя безусловное обязательство осуществить оплату. В. п. должен содержать: 1) наименование «вексель», включенное в текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен; 2) простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму; 3) наименование того, кто должен платить (плательщика); 4) указание срока платежа; 5) указание места, в котором должен быть совершен платеж; 6) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен; 7) указание даты и места составления векселя; 8) подпись того, кто выдает вексель (векселедателя). Все обязанные по В. п. лица отвечают перед законным держателем векселя как солидарные должники. Одним из важных условий сохранения за векселедержателем права на иск против всех обязанных по В. п. лиц является протест векселя, совершаемый как официальное подтверждение факта неоплаты В. п.

ВЕКСЕЛЬ ПРОСТОЙ (соло – вексель) – бесспорное обязательство векселедателя оплатить векселедержателю сумму по векселю через установленный срок или по требованию. В. п. должен содержать: 1) наименование «вексель», включенное в текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен; 2) простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму; 3) указание срока платежа; 4) указание места, в котором должен быть совершен платеж; 5) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен; 6) указание даты и места составления векселя; 7) подпись того, кто выдает вексель.

ВЕКСЕЛЬНАЯ ДИСЦИПЛИНА – совокупность правил точного выполнения вексельных обязательств.

ВЕКСЕЛЬНАЯ МЕТКА – один из реквизитов переводного векселя; наименование «вексель» написано на том языке, на котором составлен документ.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ – движение векселей в сфере обращения, где они замещают деньги. Возникая на основе коммерческого кредита, В. о. расширяет его рамки. В. о. расширяет также сферу применения коммерческого кредита за пределы отношений между отдельными отраслями производства, непосредственно связанными друг с другом. Однако и В. о. наталкивается на границы, обусловленные самим характером коммерческого векселя как частного долгового обязательства. Вексель может обращаться лишь в ограниченном кругу, осведомленном о взаимной платежеспособности. Эта ограниченность В. о. делает необходимой замену частных коммерческих векселей банковскими билетами.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ПРАВО – совокупность норм, регулирующих отношения между лицами, оформившими свои обязательства с помощью векселя. В. п. отличается от других отношений, урегулированных нормами права, особой строгостью и формальностью их соблюдения, вытекающей из природы возникновения вексельных правоотношений. Кроме того. В. п. в высокой степени унифицировано, интернационально, т. к. основано на Женевских вексельных конвенциях 1930 г. и утвержденном ими Единообразном вексельном законе (ЕВЗ). В. п. характеризуется строжайшим соблюдением требований, применяемых к форме векселя и его реквизитам. Отсутствие хотя бы одного из реквизитов делает вексель недействительным.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ АКЦЕПТ – согласие на оплату векселя, оформляемое в виде соответствующей надписи акцептанта на векселе. В. а. связан, прежде всего, с траттами, которые в отличие от простых векселей, как правило, не выдаются заемщиком, а выставляются на него кредитором. В отдельных случаях, получив в долг деньги, трассант выдает тратту, по которой ремитент получит акцепт, а затем и оплату векселя от банка, в котором имеется счет трассанта. Векселя, имеющие банковский акцепт, охотнее принимаются к оплате, что способствует расширению сферы их обращения. Акцептант имеет право указать лицо, в месте пребывания которого должен быть произведен платеж. В случае отказа от акцепта может быть учинен вексельный протест.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ АРБИТРАЖ – спекулятивные операции по купле и продаже векселей в иностранной валюте с целью получения курсовой разницы. Арбитражные операции с переводными векселями (траттами) совершаются в тех случаях, когда их курсы на различных рынках неодинаковы.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ – кредит, предоставляемый акцептной фирмой экспортерам и импортерам под их переводной вексель или тратту, акцептованную ею.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ КУРС – цена иностранного векселя в местной валюте.

ВЕКСЕЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ – совокупность векселей, находящихся в известный момент в распоряжении банка или предприятия.

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ – это количество выставленного на продажу товара по определенным ценам. В. п. больше при высоких ценах и меньше при низких ценах. Если спрос на данный товар увеличивается, он становится более редким и его цена повышается. Поэтому его производство становится более выгодным. В. п. увеличивается, потому что растущие прибыли будут стимулировать рост производства. Более высокие цены и прибыли будут привлекать в эту отрасль и другие фирмы. При падении спроса цена на товар снизится, и это будет означать, что по существующей на рынке цене этот товар в избытке. Фирмы будут вынуждены сбросить цены, чтобы избавиться от излишков. При сниженных ценах производство станет менее выгодным, поэтому фирма сократит выпуск этого товара, и его предложение уменьшится. Падение цены может привести к тому, что менее эффективно работающие фирмы будут вынуждены уйти из отрасли.

ВЕНЧУРНЫЕ ОПЕРАЦИИ – операции, проводимые, в основном, инновационными банками, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений. Эти операции характеризуются повышенной степенью риска.

ВЕРИФИКАЦИЯ – подтверждение на основе представления объективных свидетельств того, что установленные требования были выполнены (по ГОСТ Р ИСО 9000-2001).

ВЕРОЯТНОСТЬ – возможность получения определенного результата.

ВЕРОЯТНОСТЬ ОБЪЕКТИВНАЯ – вероятность, базирующаяся на расчете частоты, с которой происходит данный процесс или явление. Она определяет среднее значение вероятности.

ВЕРОЯТНОСТЬ СУБЪЕКТИВНАЯ – вероятность, основанная на предположении о возможности получения данного результата.

ВЕРТИКАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ, ИЛИ ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ – объединение предприятий, специализирующихся на различных, но взаимосвязанных операциях единого производственного процесса. Например, производство автомобилей, компьютеров и т. д. На сегодняшний день все крупные фирмы в развитых странах представляют собой В. о. предприятий. Интеграция может происходить в направлении первичных или конечных этапов производства. В. и. в направлении первичных стадий производства означает поглощение поставщиков или слияние с ними. Так, фирма, выпускающая шоколад, может взять под свой контроль плантацию какао, а производитель автомобилей приобрести завод, изготовляющий автомобильные кузова. Фирма идет на интеграцию такого типа скорее всего потому, что хочет в большей степени контролировать качество сырья и материалов, а также своевременность их поставок. В. и. в направлении конечных стадий имеет место, когда фирма берет под контроль каналы сбыта своей продукции. Например, производственная фирма может приобрести сеть розничных магазинов, торгующих ее продукцией, а нефтяная компания – несколько заправочных станций. К такому типу интеграции

часто прибегают в тех случаях, когда производители хотят переоборудовать помещения, где продаются их товары, и повысить качество обслуживания. Крупные пивоварни поглотили много пивных и потратили много средств на модернизацию их интерьера и оборудования. А крупные нефтяные компании взяли под контроль многие заправочные станции и вложили большие суммы в их переоборудование.

ВЗАИМНЫЕ (клиринговые) РАСЧЕТЫ – один из способов безналичных расчетов, в основе которого лежит зачет взаимных требований, возникающих у предприятий и организаций в связи с поставками материальных ценностей или оказанием услуг.

ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ТОВАРЫ – свойство благ удовлетворять потребности лишь в комплексе друг с другом; например, дискета и компьютер; для данных товаров существует обратное соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно, снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ – свойство благ удовлетворять потребности за счет друг друга; например, кофе и чай – товары, которые могут удовлетворять одну, и ту же потребность; при этом для данных товаров существует прямое соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно – снижение (повышение) цены на один товар ведет к уменьшению (увеличению) спроса на другой из В. т.

ВКЛАД БЕССРОЧНЫЙ – вклад, хранение которого не ограничено каким-либо заранее установленным сроком. Вкладчик оставляет за собой право в любое время востребовать такой вклад по частям или полностью.

ВКЛАД ВЫИГРЫШНЫЙ – денежный вклад, доход по которому выплачивается в форме выигрышей по регулярно проводимым тиражам.

ВКЛАД (счет) ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ – банковский депозит, который может быть изъят вкладчиком по первому требованию; средства на чековом счете в банке.

ВКЛАД ДОЛГОСРОЧНЫЙ – вклад, вносимый в банковские учреждения с условием хранения его в течение длительного срока; изъятие вклада допускается лишь по истечении этого срока (года и более). Такие вклады хранятся иногда десятки лет и могут быть внесены целевым назначением (достижение совершеннолетия и т. д.).

ВКЛАД СРОЧНЫЙ – сбережения, принимаемые банком на срок не менее одного года.

ВКЛАД ТОВАРИЩА – все то, что участник простого товарищества вносит в общее дело, в том числе деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, а также деловая репутация и деловые связи.

ВКЛАДЧИК – сторона по договору банковского вклада, внесшая в исполнение своих обязательств по договору денежную сумму. В. перед заключением договора о банковском вкладе вправе потребовать от банка предоставления информации о его финансовом положении. В. может требовать сохранности денежных средств, давать

поручение банку об осуществлении расчетов по вкладу. В. имеет право потребовать возвращения суммы вклада по первому предъявлению в тех случаях, когда договор был заключен на условиях до востребования, а также по истечении срока договора в тех случаях, когда договор заключен на определенный срок. В. имеет право требовать уплаты банком процентов, предусмотренных в договоре, а также сохранения тайны вклада. В случае нарушения условий договора В. имеет право обратиться в суд за защитой своего нарушенного права.

ВЛОЖЕННЫЙ КАПИТАЛ – денежные средства, собственность или услуги, вложенные партнерами в партнерство.

ВМЕНЕННЫЕ (альтернативные) ИЗДЕРЖКИ – это издержки, от которых следует отказаться, чтобы получить другой продукт (см. Производственные возможности). Издержки, которые «уходят» из одного производства (скажем, роботов) в другое производство, чтобы получить дополнительную единицу другого продукта (скажем, хлеба), и есть вмененные, или жертвенные, издержки этой единицы. Выбор производства какого-либо товара означает невозможность использования этих ресурсов для создания какого-то другого, альтернативного товара и услуги. Именно в этой связи издержки производства называются альтернативными.

ВНЕБИРЖЕВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ – 1) рынок акций, которые не котируются на биржах, а также облигаций всех типов; 2) сделки на внебиржевом рынке ценных бумаг; заключаются по телефону или телексу.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ФОНДЫ – новое звено финансовой системы РФ; являются разновидностью целевых государственных и местных фондов денежных средств. В. ц. ф. создаются на федеральном и региональном уровнях как в силу самих законов РФ и постановлений Правительства РФ, так и по решению компетентных органов. В. ц. ф. весьма разнообразны: по своему целевому назначению они могут быть подразделены на социальные и экономические. К числу социальных В. ц. ф. относятся: Пенсионный фонд РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ. Эти фонды называются внебюджетными социальными фондами потому, что созданы в целях эффективной реализации социальных задач, а именно: финансирования выплаты пенсий, пособий, материальной помощи, медицинского обслуживания и т. д. К экономическим относятся: дорожные фонды, Фонд развития таможенной системы РФ и др.

Помимо перечисленных существуют отраслевые и межотраслевые государственные внебюджетные фонды. Эти фонды образуются при федеральных министерствах и иных федеральных органах исполнительной власти, а также в корпорациях, концернах и ассоциациях, осуществляющих координацию деятельности по разработке, финансированию и реализации комплексных и целевых научно-технических программ, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

На уровне субъектов Федерации и административно-территориальных образований могут создаваться внебюджетные фонды развития жилищного строительства для привлечения внебюджетных источников финансирования в жилищную сферу, для аккумуляции добровольных взносов предприятий и организаций в строительство, для поддержки участия граждан в финансировании строительства или в приобретении жилья и т. д.

По общему правилу, образование внебюджетных фондов на региональных уровнях – право, а не обязанность соответствующих представительных органов. Однако в ряде случаев законодательство обязывает к созданию таких фондов. Так, для решения неотложных природоохранительных задач создана единая система внебюджетных государственных экологических фондов, объединяющая Федеральный экологический фонд, республиканские, краевые, областные и местные фонды. Источниками образования этих фондов являются: плата за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды загрязнений; суммы, полученные по искам о возмещении вреда и штрафы за экономические правонарушения; средства от реализации конфискованных орудий охоты и рыболовства: суммы, полученные в виде дивидендов, процентов по вкладам и т. д.; инвалютные поступления от иностранных юридических лиц и граждан.

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ – доходы налогоплательщика от долевого участия в других организациях; в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба; от сдачи имущества в аренду и т. д.

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ – затраты предприятия, фирмы, не связанные непосредственным образом с производством и продажей основной продукции, уплаченные штрафы, пени, санкции. К В. р. Относятся также отрицательные курсовые разницы; сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; сумма уценки активов; возмещение причиненных организацией убытков и т. д.

ВНЕШНЕЕ УПРАВЛЕНИЕ (СУДЕБНАЯ САНАЦИЯ) – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ (ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ) ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ – превышение ввоза товаров (импорта) над вывозом товаров (экспортом).

ВНЕШНИЕ (явные) ИЗДЕРЖКИ – затраты на факторы производства, которые не принадлежат фирме и покупаются у поставщиков.

ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ФИРМЫ – см. Внутренние и внешние условия фирмы.

ВНЕШНИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ – финансовые ресурсы, привлекаемые (не создаваемые) фирмой: новые займы или выручка от продажи новых выпусков акций.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ (экстерналии) – эффекты, возникающие, когда потребление какого-либо товара или услуги удовлетворяет потребностям лиц, непосредственно не участвующих в их производстве и реализации. В. э. делятся на отрицательные и положительные.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ (экстерналии) ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ – возникают в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает издержки у других. Например, загрязнение окружающей среды в результате экологически грязного производства (навозная жидкость стекает в местный водоем) наносит ущерб здоровью людей. По мере роста данного грязного производства у людей будут расти издержки, связанные с здравоохранением. Это и есть отрицательные В. э.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ (экстерналии) ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ – возникают в случае, когда какая-либо деятельность приносит выгоды другим лицам. Классическим примером В. э. п. является свет маяка. Им пользуются все корабли, а строило маяк то государство, кому принадлежат данные территориальные воды или, например, железная дорога или любая автострада: строит ее государство или определенное акционерное общество, а дорожными услугами пользуются и те, кто строил, и те, кто никакого отношения к строительству не имел. Хороший пример достижения положительного внешнего эффекта дает развитие образования. Издержки, связанные с образованием, обладают В. э. п., т. к. оно приносит выгоду как обществу в целом, так и образованному человеку. На уровне общества этот эффект (выгода) проявляется в росте производительности общественного труда, а следовательно, повышении эффективности экономики и не только отечественной, но и мировой, т. к. имеет место мобильность трудовых ресурсов. На личном уровне В. э. п. выражаются в более высокой заработной плате. Это прямая выгода, которая может быть получена в результате частных, благотворительных или государственных расходов на образование. Главное – общество должно контролировать любую деятельность и не допускать недопроизводство продукта и услуг с В. э. п.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ ГОСУДАРСТВА – государственная задолженность той или иной страны другим странам, фирмам и иностранным гражданам: задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам. В. д. г. складывается из задолженности данного государства международным и региональным банкам, правительствам, частным иностранным банкам и др.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ ГОСУДАРСТВА КАПИТАЛЬНЫЙ – долг, по которому срок платежа еще не наступил.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ ГОСУДАРСТВА ТЕКУЩИЙ – долг, по которому срок уплаты наступает в текущем или ближнем бюджетном году.

ВНЕШНИЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ – лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных полномочий, установленных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

ВНЕШНЯЯ (международная) ТОРГОВЛЯ – торговля одной страны с другими странами: ввоз (импорт) и вывоз (экспорт) товаров и услуг. В. т. жизненно необходима для решения фундаментальных вопросов экономики: «Что производить? Как производить? Для кого производить?» В. т. способствует более эффективному использованию как внутренних ресурсов, так и ресурсов, принадлежащих другим странам. Более того, изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать значительное влияние на уровни национального производства и доходов. В этой связи В. т. более подвержена политическому контролю.

Что составляет основу торговли между странами? В общем виде В. т. является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица, и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на товарах, которые они могут производить с наибольшей относительной, эффективностью, и последующем их обмене на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

В основе ответа на вопрос: «Зачем нужна В. т.?» – лежат три следующих обстоятельства. 1. Страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами: природными, человеческими, инвестиционными. Они распределяются между странами мира крайне неравномерно. 2. В разных странах эффективное производство различных товаров с учетом использования передовых технологий или комбинаций ресурсов различно. 3. Необходимость максимального удовлетворения безграничных потребностей всех живущих на Земле.

Характер и взаимодействие этих трех обстоятельств можно проиллюстрировать. *Япония,* например, обладает большой и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеомагнитофоны – это лишь некоторые примеры подобных трудоемких товаров. Напротив, *Австралия* обладает обширными земельными пространствами, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом и поэтому может дешево производить такие «землеемкие» товары, как пшеница, шерсть, мясо. *Бразилия* имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный труд, т. е. все необходимое для производства дешевого кофе.

Промышленно развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных капиталоемких товаров, например автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, машин и химикатов. Важно

подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, Россия, экспортировавшая полвека назад преимущественно сельскохозяйственные товары и сырье, теперь стала вывозить изделия обрабатывающей промышленности. Точно так же новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука, радикально изменили структуру ресурсов, необходимых для изготовления этих товаров и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства в разных странах. Иначе говоря, по мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, будет также изменяться.

Взаимовыгодная В. т. между любыми двумя странами возможна до тех пор, пока внутренние соотношения издержек для любых двух продуктов различаются. Специализируясь в том или ином производстве, в соответствии со сравнительными преимуществами страны могут получать большие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов. Условия торговли определяют, каким образом этот прирост мирового производства будет поделен между торгующими странами. *Растущие издержки ставят границы выгодам от специализации и торговли.*

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ФИРМЫ – внутренние условия включают структуру фирмы, технологию, кадры, финансы. Внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь только целями. Но есть и внешние условия – это система конкуренции, рынков и цен, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через систему маркетинга фирма как бы входит во внешнюю среду и живет по ее законам. Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности могут быть не те, на которые она рассчитывала. Такая неопределенность результата называется риском. Воздействовать на внутреннюю среду фирмы, учитывая внешние процессы, находить способы достижения поставленных целей – это задача предпринимателя (управляющего) – менеджера. Решать эту задачу ему помогает система управления, или менеджмента.

ВНУТРЕННИЕ (неявные, скрытые) ИЗДЕРЖКИ – затраты на факторы-производства, которые принадлежат самой фирме.

ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ – денежные средства, получаемые компанией за счет денежного потока от основной деятельности.

ВНУТРЕННИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ – финансовые ресурсы, создаваемые в компании за счет нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений.

ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ОТДАЧИ – максимальная цена капитала, которую фирма готова уплатить при условии, что инвестиционный проект принесет прибыль, или будет эффективным; равна ставке дисконтирования (ставке процента), обращающей чистую текущую ценность инвестиционного проекта в нуль; показатель эффективности инвестиционного проекта.

ВОЗВЕДЕНИЕ ПИРАМИДЫ – приобретение дополнительных ценных бумаг или товаров путем продажи нереализованных «бумажных» прибылей.

ВОЗМЕЩЕНИЕ (амортизация) – это процесс замены изношенного основного капитала.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА – увеличение объема продукции более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства возрастает на 30%.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА – производство общественного продукта в непрерывном потоке своего возобновления. Отсюда, производство следует рассматривать не как единовременный акт, а как непрерывно повторяющуюся и возобновляющуюся систему. В. о. п. можно рассматривать с трех позиций: как простое, расширенное и суженное. Простое В. о. п. – производство в неизменных масштабах. Например, в прошлом году ВНП составил 100 денежных единиц и текущем – тоже 100. Простое В. о. п. для современной экономики нетипично. Типичным же является расширенное В. о. п. – производство в увеличенных масштабах. Например, в текущем году произвели на 10 денежных единиц больше, чем в прошлом году. Некоторые экономисты говорят о суженном В. о. п. – это повторение производства в уменьшенных размерах. Оно может себя проявить лишь в период депрессивной экономики.

ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ – сумма затрат, необходимых для воспроизводства основных средств по действующим в текущий момент ценам. В учетных целях термин применяется для обозначения стоимости основных средств, полученной в результате их переоценки, в отличие от первоначальной стоимости, которая соответствует фактическим расходам на приобретение объектов основных средств.

ВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ – общая тенденция предпочтения потребления в настоящем времени.

ВРЕМЕННЫЙ РИСК – риск эмиссии, покупки или продажи ценной бумаги в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой потери. Существуют и более общие закономерности движения курсов (на развитых и наполненных фондовых рынках), например сезонные колебания (ценные бумаги торговых, сельскохозяйственных и других сезонных предприятий), циклические колебания (движения курсов ценных бумаг в различных фазах макроэкономических производственных циклов).

ВРЕМЕННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ – лицо, назначаемое арбитражным судом для наблюдения, осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника и иных полномочий, установленных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

«ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ» – деньги должны быть в движении, а движение всегда происходит во времени и пространстве. Отсюда и крылатое выражение «время – деньги». Долгое время держать деньги в бездействии – значит лишать себя дополнительного дохода или в виде процентов, или дивидендов. Приостанавливать движение денег или сберегать можно лишь в условиях стабильной экономики. Невыгодно деньги хранить на счетах в банках или «под подушкой», если цены неустойчивы во времени. В этом случае деньги плохо выполняют свой функции. Они начинают «уходить» из неблагополучной экономики в поисках прибыльной сферы приложения или прибыльного пространства. В этой связи функционирование денежной системы всегда является объектом пристального внимания исследователей рыночной экономики.

ВРЕМЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – производителю необходимо определенное время, чтобы отреагировать на данное изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель, для того чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объем производства и тем больше соответственно эластичность предложения. Следовательно, чем больше изменится объем производства, тем выше будет эластичность предложения. Анализ данной проблемы целесообразно начать с выяснения различий между периодами (см. Кратчайший рыночный период, Краткосрочный период, Долговременный период).

ВРЕМЯ ОБОРОТА КАПИТАЛА – период движения денег (стоимости) с момента их авансирования до момента возвращения их собственнику. В. о. к. включает в себя все стадии производства и обращения.

ВРЕМЯ ОТДЫХА – отрезок времени, в течение которого работник свободен от исполнения трудовых обязанностей и которое он может использовать по своему усмотрению.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО) – многостороннее соглашение между входящими в нее государствами (на июль 2008 г. – 153 страны), определяющее нормы и правила торговых отношений между государствами – участниками соглашения.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК – одно из специализированных учреждений ООН; включает: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Международную ассоциацию развития (МАР), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ – см. Автоматические стабилизаторы.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА – экспорт капитала в другие страны частными корпорациями (финансовыми и нефинансовыми) и государством. Может осуществляться как в предпринимательской форме (вложения капитала, разделяемые с точки зрения контроля за вложенными средствами на прямые, дающие контроль над объектом вложений, и портфельные, формально не дающие права контроля), так и в виде ссудного капитала: займы, кредит, помещения денег в иностранные банки.

ВЫВОЗНЫЕ ПОШЛИНЫ – экспортные таможенные пошлины, взимаемые государством при экспорте товаров.

ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ – лицо, назначенное страхователем, которому по условиям страхования предоставлено право на получение соответствующих денежных средств. В качестве примера можно рассмотреть страхование арендованного имущества. В данном случае арендатор обязан заключить со страховой компанией договор страхования имущества на случай пожара и оплатить соответствующий страховой взнос. В данном случае арендатор является страхователем (он вносит страховой платеж). В случае же наступления страхового события согласно договору страхования возмещение будут выплачено страховщиком, который в данном случае является В.

ВЫЕЗДНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА – налоговая проверка, которая проводится с выездом к налогоплательщику (налоговому агенту). В. н. п. проводится на основании решения руководителя (его заместителя) налогового органа. Налоговый орган не вправе проводить в течение одного календарного года две В. н. п. и более по одним и тем же налогам за один и тот же период (см. Налоговая проверка).

ВЫИГРЫШ ОТ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ – прирост как национального, так и мирового благосостояния. Таким образом, развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

Если объем внешней торговли у обеих стран одинаков, то распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на x процентов (относительно мировой цены), а цены в стране – импортере снизились на y процентов, то

$$\frac{\textit{Выигрыш страны-экспортера}}{\textit{Выигрыш страны-импортера}} = \frac{x}{y}$$

Хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой

цены снизились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспорт предложения, тем больше выигрыш от торговли.

ВЫИГРЫШ (излишек) ПОТРЕБИТЕЛЯ – разница между ценой, за которую потребитель готов купить товар, и ценой, которую он в действительности платит.

ВЫИГРЫШ (излишек) ПРОИЗВОДИТЕЛЯ – это разница между валовыми доходами и полными издержками производителя.

ВЫПУСК – продукт, изготовленный фирмой для продажи; конечный продукт фирмы. Например, для производства хлеба нужны мука, дрожжи, сахар, масло, здание, печь, работники и т. д. Все это – факторы производства, а хлеб – конечный продукт, или В.

ВЫПУЩЕННЫЙ КАПИТАЛ – проданная часть уставного капитала корпорации. Обычно выпускается акций меньше, чем позволяет устав, чтобы в будущем можно было получить дополнительные средства с помощью дополнительных выпусков.

ВЫРУЧКА – сумма денег, полученная от продажи товара или предоставления услуг за определенный период времени.

ВЫРУЧКА ТОРГОВАЯ – доход от продажи товаров на рынке. Исчисляется как произведение цены товара на количество единиц этого товара, произведенного на рынке в определенный отрезок времени.

Г

ГАЛОПИРУЮЩАЯ ИНФЛЯЦИЯ – см. Инфляция, галопирующая.

ГАРАНТ – поручитель; государство, учреждение или лицо, дающее в чем-либо гарантию.

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО – документ, согласно которому гарант (поручитель) принимает на себя определенные обязательства. Имеется в виду, что эти обязательства могут быть реализованы при наступлении условий, оговоренных в письме.

ГАРАНТИЙНЫЙ КРЕДИТ – кредит, предоставляемый предприятиями друг другу под поручительство (гарантию) банка или правительственных органов.

ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК – время, в течение которого действуют гарантийные обязательства изготовителя (продавца) по гарантии качества продукции.

ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ХРАНЕНИЯ – время хранения, транспортирования продукции в упаковке поставщика, а также ее монтажа, в течение которого действуют гарантийные обязательства.

ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ – время эксплуатации, в течение которого действуют гарантийные обязательства.

ГАРАНТИРОВАННАЯ ССУДА – кредит, представляемый под особый залог.

ГАРАНТИРОВАННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ – первоклассные облигации, выпущенные компанией, которая доказала свою способность в течение нескольких

лет заработать достаточную прибыль и оплачивать держателям облигаций их проценты без перерыва.

ГАРАНТИЯ – поручительство; обеспечение выполнения обязательств. Например, банковскую гарантию представляет покупатель, если в его платежеспособности сомневается продавец.

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА – обязательства поставщика или подрядчика перед заказчиком или потребителем гарантировать в течение установленного срока и (или) наработки соответствие качества поставляемой продукции или проведенных работ установленным требованиям и безвозмездно устранять дефекты, выявляемые в этот период, либо заменять дефектную продукцию при соблюдении заказчиком или потребителем установленных требований к эксплуатации, включая использование, хранение, транспортирование и монтаж продукции.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ) (The General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) – принятое в 1948 г. многостороннее соглашение между многими странами мира, содержащее правила заключения межстрановых торговых контрактов и ведения международных торговых операций. Участники соглашения предоставляют друг другу благоприятные условия взаимной торговли (режим наибольшего благоприятствования в торговле). Соглашение призвано устранять излишние ограничения и дискриминацию во внешней торговле. В 1995 г. преобразовано во Всемирную торговую организацию (см. Всемирная торговая организация (ВТО).

ГЕНУЭЗСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА – см. Валютная система, Генуэзская.

ГЕРБОВЫЙ ЗНАК – специальный бланк, предназначенный для составления коммерческих и финансовых документов – договоров, векселей, чеков и особых марок. Путем их продажи государство взимает гербовый сбор.

ГЕРБОВЫЙ НАЛОГ – налог на документы, оформляющие различного рода деловые сделки, регистрацию компании или увеличение ее акционерного капитала, доверенность и т. д.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ – см. Инфляция, гиперинфляция.

ГИПОТЕЗА – метод познания, заключающийся в выдвижении научно обоснованного предположения о природе, структуре или закономерностях развития явлений и процессов.

ГЛАВНАЯ КНИГА – центральный, основной бухгалтерский сводный документ, в котором представлены итоговые данные по частным бухгалтерским отчетам и счетам, счета синтетического учета.

ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР (бухгалтер при отсутствии в штате должности главного бухгалтера) – специалист, который несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности, обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением

имущества и выполнением обязательств. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности руководителем организации и подчиняется непосредственно руководителю организации.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – 1. Процесс возрастающего воздействия различных факторов международного значения (например, экономических и политических связей, культурного и информационного обмена на социальную действительность в отдельных странах); 2. Процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ – форма обложения, при которой налог исчисляется со всего совокупного дохода налогоплательщика.

ГОДНАЯ ПРОДУКЦИЯ – продукция, удовлетворяющая всем установленным требованиям.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ – совокупность документов бухгалтерской и статистической отчетности, анализирующих состояние и изменение за год основных показателей финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия. В годовой отчет входят баланс предприятия, отчет о прибылях и убытках и другие отчетные документы.

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ – негативный эффект, оказываемый укреплением реального курса национальной валюты на экономическое развитие в результате бума в добывающем секторе. Бум может быть вызван открытием месторождений полезных ископаемых или ростом цен на экспорт добывающих отраслей. Этот эффект получил свое название после открытия Голландией месторождений природного газа в 1959 г. Рост экспорта газа привел к увеличению инфляции и безработицы, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и темпов роста доходов в 70-х гг. Рост цен на нефть в середине 70-х и начале 80-х гг. вызвал подобный эффект в Саудовской Аравии, Нигерии, Мексике.

ГОЛЛАНДСКИЙ АУКЦИОН – см. Аукцион голландский.

«ГОЛУБЫЕ ФИШКИ» – ценные бумаги наиболее известных и устойчивых компаний. Данные ценные бумаги являются одними из самых ликвидных на рынке корпоративных ценных бумаг и пользуются стабильным спросом. В России к «Г. ф.» можно отнести акции Газпрома, Сбербанка и РАО ЕЭС России.

ГОНОРАР – вознаграждение, выплачиваемое автору произведения литературы, искусства, научного труда и т. п.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ – объединение в одно предприятие или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же (одинаковую) продукцию. Например, обувная фирма, сталелитейная, нефтяная, электрическая, железнодорожная и т. д. Уже само название фирмы говорит о ее специализации на выпуске одного продукта или услуги.

Есть несколько причин для такого объединения, или интеграции: 1) уменьшение средних издержек; 2) увеличение контроля над рынком, безусловно, уменьшает количество конкурентов; 3) закрытие нерентабельных заводов или фабрик и концентрация производства на более эффективных предприятиях.

«ГОРЯЧИЕ ДЕНЬГИ» – перемещение больших масс спекулятивных краткосрочных капиталов между странами для более надежного и прибыльного приложения. Толчком к перемещению служат политические, экономические причины, опасения девальвации, ревальвации, введения валютных ограничений. Наплыв «Г. д.» в какую-либо страну обостряет ее хозяйственное, финансовое положение.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА – обязательный и действующий на всей территории РФ платеж, взимаемый за совершение юридически значимых действий либо выдачу документов уполномоченными на то органами или должностными лицами. Плательщиками Г. п. являются граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства и юридические лица, обращающиеся за совершением юридически значимых действий или выдачей документов. Если за совершением юридически значимого действия или за выдачей документа одновременно обратилось несколько лиц. Г. п. уплачивается в полном размере одним из них или несколькими лицами в согласованных между ними долях. Г. п. взимается: с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды общей юрисдикции, арбитражные суды и Конституционный суд РФ; за совершение нотариальных действий нотариусами государственных нотариальных контор или уполномоченными на то должностными лицами органов исполнительной власти и консульских учреждений РФ; за государственную регистрацию актов гражданского состояния и другие юридически значимые действия, совершаемые органами записи актов гражданского состояния; за выдачу документов указанными судами, учреждениями и органами; за рассмотрение и выдачу документов, связанных с приобретением гражданства РФ или выходом из гражданства РФ, а также за совершение других юридически значимых действий, определяемых законом «О государственной пошлине».

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ – акт уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемый посредством внесения в государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также иных сведений о юридических лицах в соответствии с федеральным законом.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство с целью обеспечения эффективного функционирования частного сектора и удовлетворения общественных интересов. Традиционно Г. с. господствует в так называемых «естественных монополиях», или инфраструктуре: электроэнергия, почта, железнодорожный транспорт, предприятия коммунального обслуживания. Управление Г. с. осуществляется через органы государственной власти. Например, через Госплан, Госснаб и другие им

подобные учреждения, которые имели место в нашей стране в период господства централизованной экономики. В зависимости от государственного устройства Г. с. выступает в разных формах. В России в настоящее время Г. с. – это взаимодействие трех ее форм: федеральной, республиканской и муниципальной (местных органов власти). Примерно такая же структура Г. с. в США: федеральная, собственность штатов и местных органов власти. Нередко Г. с. называют общественной. Это неверно, потому что Г. с. – это форма общественной собственности. В рыночной экономике Г. с. представляет собой исключение. Для нее характерно взаимодействие частной и Г. с., что приводит к образованию смешанной собственности, которая признается господствующей в экономике развитых и развивающихся стран.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА – облигации, казначейские векселя и другие государственные обязательства, выпускаемые центральными правительственными и местными органами власти и т. п. с целью размещения займов и мобилизации денежных ресурсов.

Различают: 1) рыночные Г. ц. б. – например, казначейские векселя, ноты, боны. Они свободно продаются и покупаются на денежном рынке; 2) нерыночные Г. ц. б. – например, сберегательные боны, сберегательные сертификаты и т. п. Выпускаются главным образом с целью привлечения в сферу государственного кредита сбережений населения. Эти ценные бумаги могут быть в любой момент предъявлены к оплате, но при досрочном предъявлении выплаты по ним резко снижаются.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – деятельность государственных предприятий на коммерческой и некоммерческой основе по производству товаров и предоставлению услуг, необходимых для развития национальной экономики. Государство в условиях развитой рыночной экономики создает равные возможности для государственных и негосударственных форм предпринимательства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА – вмешательство государственных органов в функционирование рынка посредством административных мер (законодательные акты и основанные на них действия исполнительных органов власти) и экономических (валютно – финансовые, денежно – кредитные, бюджетно-налоговые и др.) методов и рычагов, реализуемое через социально-экономическую, валютно – финансовую, структурно – инвестиционную и научно-техническую политику с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства и решение социальных проблем посредством целевых программ с ресурсным обеспечением, налогов и таможенных тарифов, госзаказов, субсидий, кредитов, гарантий, информационно – маркетингового обеспечения. Используются следующие механизмы Г. р. р.: производство общественных благ, минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий, пересечение асимметричной информации, защита конкуренции, сглаживание макроэкономических колебаний, политика поддержания доходов.

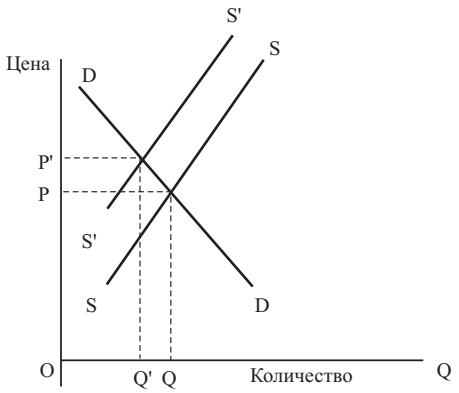
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН – вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования. Цель такого вмешательства – перераспределение прибыли между различными группами предпринимателей, стимулирование структурной перестройки и повышение эффективности экономики, решение социальных задач, повышение конкурентоспособности национального экспорта.

Государство может оказывать влияние на рыночные цены с помощью налогов и субсидий *(см. рисунок)*. Налоги увеличивают издержки производства товаров, а следовательно, и цены. Налоги на товары и услуги сдвигают кривую предложения влево.

Из рисунка видно, что налог приводит к сдвигу кривой предложения влево, а субсидия к смещению кривой вправо. Иначе говоря, субсидии дают прямо противоположный эффект. Они уменьшают расходы на производство и сдвигают кривую предложения вправо.

На рисунке SS – исходная кривая предложения, поэтому равновесной ценой является OP, а величиной спроса и предложения – OQ. Когда товар облагается налогом, кривая предложения смещается к S'S'. Следовательно, в результате налогообложения товара его цена возрастет с OP до OP', а величина спроса уменьшится от OQ до OQ'. Теперь предположим, что исходной кривой стала S'S', равновесной ценой OP', а величиной спроса и предложения – OQ'.

Когда производители данного товара получают субсидию, кривая предложения смещается к SS. Поэтому цена снижается с OP'до OP, вызывая увеличение спроса с OQ'до OQ.



Влияние налогов и субсидий на изменение цен

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ – вмешательство государства в экономику. Различается Г. р. э. косвенное и прямое.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ КОСВЕННОЕ – 1. *Правительство использует механизм законодательной и исполнительной власти для обеспечения эффективной частной деятельности.* Оно определяет права частной собственности и предоставляет законный статус частным предприятиям; гарантирует соблюдение контрактов; устанавливает законные «правила поведения (игры)» между фирмами, производителями и потребителями, рабочими и менеджерами. Однако некоторые экономисты считают, что правительство чрезмерно регулирует взаимоотношения предприятий, потребителей и рабочих, подавляя экономические стимулы и подрывая эффективность производства.

2. *Правительство проводит ряд антимонополистических, или антитрестовских законов с целью защиты и усиления конкуренции в качестве эффективного регулятора поведения бизнеса.* Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату потребителя. Появление монополий резко изменяет эту ситуацию. Монополия как бы заменяет собой конкуренцию: продавцы (производители) манипулируют на рынке ценами к собственной выгоде и в ущерб обществу в целом. В этой связи монополия порождает нерациональное распределение экономических ресурсов, а государство поддерживает высокую степень развития конкуренции.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ПРЯМОЕ – 1. *Государство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе.* Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении национального дохода между людьми. Несмотря на некоторый прогресс, бедность среди общего изобилия продолжает оставаться острой экономической и политической проблемой. Эта задача находит решение через трансфертные платежи. Общее представление о масштабах и возрастании прямого вмешательства государства в экономику дает изучение правительственных закупок товаров и услуг и государственных трансфертных платежей.

2. *Правительство берет на себя создание общественных благ, или инфраструктуры.* Общественные блага удовлетворяют коллективные потребности. К ним относятся: национальная оборона, космос, информация, электроэнергия, общественный транспорт, здравоохранение, образование, охрана окружающей среды и т. д. По своему потребительскому назначению они противоположны товарам индивидуального потребления: 1) общественные блага неделимы, их нельзя продать поштучно, как скажем, автомобиль (например, дорогой пользуется любой человек: имеет он автомобиль или нет); 2) каждый человек пользуется этими благами и не существует эффективных способов отстранения его от пользования ими как только эти блага возникают. Классическим примером общественного блага служит маяк, предостерегающий корабли от коварного морского побережья или гавани. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользоваться выгодами от маяка. Традиционно в развитых и особенно развивающихся странах производство общественных благ является сферой деятельности государственного сектора. Это

достигается путем налогообложения частного сектора и населения. Налоги высвобождают ресурсы из частной сферы. Правительство через закупки товаров и услуг направляет эти ресурсы (налоги) в производство общественных благ и услуг. В более широком смысле, правительственные закупки – это расходы правительства на закупку оружия, строительство автомагистралей, информационных центров, оплата услуг врачей, судей, пожарных, учителей и т. д. Правительство сознательно перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта страны. Оно может пустить ресурсы как на производство управляемых ракет, военных самолетов, так и на строительство новых школ и автомагистралей, т. е. объектов инфраструктуры.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ – формируются за счет: 1) налогов (на 75% и более) и 2) неналоговых поступлений (займы, рентные платежи, доходы от государственных предприятий, проценты по ранее выданным кредитам, лотереи, доходы от внешней экономической деятельности, таможенные пошлины и сборы, прибыль Центрального банка РФ).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАЙМЫ – экономические, денежные отношения государства с юридическими и физическими лицами, при которых государство выступает в роли заемщика, кредитора и гаранта. Разница между государственными расходами и доходами – покрывается за счет Г. з. Ежегодная величина займов правительства добавляется к государственному долгу – общей сумме задолженности государства. Г. з. подразделяются на: 1) краткосрочные займы – поступления от продажи казначейских векселей. Изначально этот финансовый инструмент использовался для покрытия кратковременных недостач бюджетных средств, вызванных несовпадением расходов и налоговых поступлений во времени. По мере развития денежных рынков (и вследствие дешевизны краткосрочных кредитов по сравнению с долгосрочными) казначейские векселя постепенно стали основным инструментом государственных займов. Несмотря на их надежность, с этими ценными бумагами связан риск инфляционного обесценения, что уменьшает их привлекательность для институциональных инвесторов; 2) средне- и долгосрочные займы оформляются как продажа государственных ценных бумаг на срок от пяти лет; 3) «нерыночные займы» включают в себя национальные сберегательные сертификаты, премиальные сберегательные облигации и т. д.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – вид размещаемых на добровольной основе среди населения и юридических лиц государственных ценных бумаг, удостоверяющих внесение их держателями денежных средств в бюджет и дающих право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения этими ценными бумагами. Их выпуск осуществляется «в целях оптимизации исполнения федерального бюджета и снижения темпов инфляции». Эмитентом, т. е. органом, выпускающим Г. к. о., является Министерство финансов РФ. Выпускаются и обращаются казначейские обязательства в бездокументарной

форме в виде записи на счетах в уполномоченном банке. Срок их погашения, процентная ставка и номинальная стоимость устанавливаются при выпуске каждой серии.

Владельцами Г. к. о. могут быть юридические и физические лица. Обращение казначейских обязательств допускается в ограниченной и неограниченной формах. К числу ограничений, устанавливаемых Минфином РФ могут относиться: строго целевое использование казначейских обязательств (только на погашение кредиторской задолженности); ограничения на право передачи казначейских обязательств только юридическим лицам; определение минимального числа операций по казначейским обязательствам; ограничения по срокам учета и обмена на налоговые освобождения.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ, ВИДЫ – 1. Облигации российского внутреннего валютного займа (ОРВВЗ). Цель выпуска – возвращение юридическим и физическим лицам их валютных средств, которые хранились в Банке внешнеэкономической деятельности СССР на момент его банкротства летом 1991 г. В мае 1993 г. Министерством финансов РФ был осуществлен внутренний валютный заем, в соответствии с которым долги перед юридическими лицами переводились в облигации этого займа. (Долги перед физическими лицами были погашены в полном объеме с 1 июля 1993 г.) Номинал облигации – 1000, 10000 и 100000 долл. США. Форма выпуска – предъявительская облигация с купонами. Облигации данного займа свободно продаются и покупаются с расчетом за рубли или за конвертируемую валюту, но их вывоз из России запрещен. Приобретение этих облигаций иностранными юридическими или физическими лицами (т. е. нерезидентами) разрешено только за счет средств специальных рублевых счетов в уполномоченных российских банках. 2. Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО). Выпускаются Министерством финансов РФ с 1993 г. они были основным видом государственных облигаций в нашей стране. ГКО имеет характеристики: сроки обращения – до 1 года; номинал – обычно 1000 руб.; форма выпуска – документарная; именная; форма дохода – дисконт, т. е. облигации продаются по цене ниже номинала; место торговли – Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). 3. Облигации федерального займа (ОФЗ). Выпускаются Министерством финансов РФ с июля 1995 г. Цель – постепенный переход государства к заимствованию денежных средств на долгосрочной основе. ОФЗ имеет характеристики: сроки обращения свыше 1 года; номинал – обычно 1000 руб.; форма выпуска – документарная; именная; вид дохода – фиксированная или переменная купонная ставка; место торговли – Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). Существуют четыре разновидности ОФЗ: ОФЗ с фиксированным купонным доходом (ОФЗ – ФД); ОФЗ с постоянным купонным доходом (ОФЗ – ПД); ОФЗ с переменным купонным доходом (ОФЗ – ПК); ОФЗ с амортизацией долга (ОФЗ – АМ). 4. Государственные сберегательные облигации (ГСО). Основные характеристики: сроки обращения – среднесрочные и долгосрочные; номинал – 1000 руб.; форма выпуска – документарная; процентный доход – выплачивается два раза в год; рассчитывается на каждый купонный период

как сумма фиксированной ставки и плавающей ставки, учитывающей индекс потребительских цен за полгода; владельцы – только российские юридические лица; первичное размещение осуществляется Министерством финансов РФ в форме аукциона. 5. Облигации Банка России (ОБР). Выпускаются Центральным банком РФ с сентября 1998 г. Номинал – 1000 руб.; форма существования – документарная. 6. Облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗМ). Выпускаются Министерством финансов РФ с августа 1995 г. Номинальная стоимость – 100-500 руб.; форма существования – документарная; вид дохода – купонный.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ – расходы государства на приобретение товаров и услуг. Существенное отличие Г. р. от частных состоит в том, что правительственные решения в конечном счете носят политический характер. Количество товаров и услуг в экономике в целом ограничено. Поэтому правительство вынуждено соразмерять возможности и желания, всякий раз спрашивая себя: сколько можно выделить Министерству культуры, сколько на развитие общего и профессионального образования, здравоохранения, хватит ли средств на поддержку местных органов власти, можно ли сокращать взносы предприятий на социальное обеспечение? Государство сталкивается с такими социально-экономическими проблемами, решать которые приходится «всем миром». В наши дни государственные расходы в развитых странах составляют от 30 до 45% ВНП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. Направления Г. р. также изменились. Раньше более всего они направлялись на поддержание правопорядка и законности, а сейчас на решение социально-экономических проблем.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ – область экономической науки, которая изучает государственные расходы и доходы (налогообложение), бюджетный дефицит и государственный долг. В рыночной экономике государство в лице правительства, несет непосредственную ответственность за справедливое распределение благ и социальную гарантию в обществе, а также за проведение эффективной макроэкономической политики. А это означает достижение таких целей, как экономический рост, полная занятость и т. д. Неудивительно, что оно занимается и вопросами распределения дохода и богатства между членами общества. И хотя влияние перераспределения дохода на благосостояние граждан трудно достоверно измерить, однако можно однозначно утверждать, что наличие государственных доходов и расходов объективно обусловлено самой природой рыночной экономики и существенно влияет на перераспределение ВНП.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕНЫ – цены, устанавливаемые государством в некоторых случаях.

1. *Во время чрезвычайных обстоятельств.* Например, во время войны государство устанавливает цены на предметы первой необходимости (в основном продукты питания) на уровне, который соответствовал бы материальным возможностям подавляющего большинства населения.

2. *Г. ц. на сельскохозяйственные продукты.* В США, некоторых европейских и других странах мира государство решает проблему избытка *сельскохозяйственных* товаров таким образом: оно гарантирует минимальные цены на определенные продукты. Эти цены часто превышают рыночные цены. Поэтому фермерам не следует волноваться: доход им обеспечит государство через гарантированные цены при условии не производить больше, чем положено.

3. *Государственное влияние на рыночные цены с помощью налогов и субсидий.* Налоги увеличивают издержки производства и сдвигают кривую предложения влево. Следовательно, цены растут. В развитых странах самым распространенным налогом на товары и услуги является НДС (налог на добавленную стоимость), но многие товары облагаются еще и таможенными пошлинами и налогом на продажу. Субсидии дают прямо противоположный эффект: они уменьшают расходы на производство и сдвигают кривую предложения вправо. Следовательно, цены падают.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ – это смета (роспись) государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам распределения. В зависимости от государственного устройства бюджет бывает разных видов: федеральный, территориальный (субъектов РФ), местных органов власти (города, округа, района и т. д.). Федеральный бюджет принимается в форме федерального закона Государственной думой по представлению Правительства РФ и выносится после этого на утверждение Совета Федерации, Федерального Собрания РФ. Исполнение федерального бюджета обеспечивается Правительством РФ. Г. б. может быть сведен с излишком или недостатком.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ (внешний) ДОЛГ – задолженность собственной страны другим странам. Количественно Г. д. – это накопленная сумма всех положительных сальдо федерального бюджета правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране. С социально-экономических позиций долг является бременем для каждой страны, т. к. после займа Г. д. обязательно наступает время выплаты процентов и самой суммы долга. А это означает передачу части национального дохода в распоряжение других стран. Тем не менее в последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним увеличиваются. Проблемы, связанные с Г. д., заключаются в том, что выплаты процентов по Г. д.: 1) увеличивают неравенство в доходах; 2) требуют повышения налогов, которые могут подорвать действие экономических стимулов; 3) увеличивают ставки процента и вытесняют частные инвестиции; 4) вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж.

Если правительство проводит политику сокращения инвестиций, в результате чего будет меньше основного капитала, то соответственно сокращаются их возможности производства в будущем. Если правительство делает займы за границей для потребительских целей, чтобы будущее поколение выплатило этот внешний долг вместе с процентами, то правительство возлагает на будущее поколение *чистое бремя,*

которое явится вычетом из того, что оно будет производить в свое время. Если правительство оставляет потомкам в наследство внутренний долг без изменений в размере основного капитала, который в любом случае будет им передан, то может иметь место внутреннее перераспределение, поскольку одна часть общества будет получать больше товаров, чем она производит, за счет другой части. Это перераспределение не явится чистым бременем, отличаясь в принципе от чистых вычетов, связанных с выплатой внешнего долга. Однако важное значение может иметь перераспределение между различными возрастными группами, причем на протяжении жизни каждого поколения будет возникать вопрос, в каком размере и в каком возрасте они получат свою долю потребления. Важно также иметь общее представление о том, какова величина федерального долга в его отношении к национальному доходу и каковы ежегодные выплаты процентов, чтобы оценить настоящее по сравнению с прошлым и будущим.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАЗНАЧЕЙСКИЙ БИЛЕТ – обязательство государства, вид размещаемых среди населения ценных бумаг, свидетельствующих о внесении владельцами денежных средств и дающих им право на получение дохода в течение срока владения обязательством. Долгосрочные обязательства от 5 до 25 лет имеют купоны, по которым ежегодно выплачиваются доходы. Краткосрочные – на 3, 6 и 12 месяцев и от 1 года до 5 лет, купонов не имеют, а доходы выплачиваются при выкупе и погашении обязательства.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ – одна из форм осуществления государственной власти, обеспечивающая соблюдение законов и др. правовых актов, издаваемых органами государства. Г. к. осуществляется различными органами. Традиционно контрольные функции были сосредоточены в основном у парламентов, однако в последние десятилетия во многих странах получили распространение внепарламентские, но действующие от имени парламента контрольные инстанции, выросла численность и роль органов административной юстиции. Во всех государствах широкими правами контроля, обладают министерства финансов. В настоящее время в каждой стране сложилась собственная система Г. к. Например, в США Г. к. осуществляется органами, входящими в Исполнительный аппарат Президента, комитетами и комиссиями палат Конгресса США, конституционный контроль возложен на Верховный суд США. В качестве специального органа финансового контроля действует Генеральное управление отчетности, возглавляемое Контролером, функции специального межведомственного контроля возложены на многие отраслевые ведомства: ЦРУ, ФБР, Министерство обороны и т. д.

В РФ в настоящее время складывается следующая система органов Г. к.: конституционный контроль возлагается на Конституционный суд РФ, финансовый контроль осуществляет Счетная палата (наряду с Министерством финансов и Центральным банком РФ), контроль за соблюдением прав человека – Уполномоченный по правам человека, парламентский контроль (в условиях ограниченных Конституцией РФ полномочий) осуществляют палаты Федерального Собрания и парламентские комис-

сии по расследованию, президентский контроль по линии вертикали исполнительной власти – Контрольное управление Администрации Президента РФ, ведомственный и межведомственный контроль – специальные контрольно – инспекционные органы Правительства РФ, министерств и ведомств, межведомственные комиссии, контроль за соблюдением избирательных прав граждан – Центральная избирательная комиссия РФ совместно с избирательными комиссиями субъектов РФ.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД КОЛИЧЕСТВОМ ДЕНЕГ В ОБРАЩЕНИИ – количество денег в обращении контролирует государство. Оно является гарантом относительной стабильности стоимости денег. Нельзя допускать расширения денежного предложения, что может существенно снизить покупательную способность денег. Это относится как к бумажной наличности, так и к банковским деньгам. Последние принимаются в качестве денег, поскольку банки и сберегательные учреждения способны выполнять обязательства. Однако децентрализованная система частных банков не гарантирована от выпуска слишком большого количества чековых денег. Для этого и существует Г. к., который предохраняет банковскую и финансовую систему от неосмотрительного открытия текущих счетов. Большинство инфляционных проблем, с которыми сталкивается общество, является следствием опрометчивого увеличения предложения денег. В этой связи необходимо проведение соответствующей фискальной политики и эффективный Г. к. денежного предложения.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОНОПОЛИЗМ – результат господства государственной собственности и соответственно централизованного управления экономикой как «единой фабрикой». В России Г. м. формировался на протяжении десятков лет (с 1917 по 1991 гг.). Сейчас происходит переплетение интересов нарождающихся частных монополий и Г. м. (государственного сектора), что приводит к формированию смешанного предпринимательства, смешанной экономики. В рыночной экономике монополизм надо рассматривать с позиции конкурентоспособности национальной экономики. Исследования свидетельствуют, что формальное разгосударствление и либерализация экономики сами по себе не тождественны ликвидации Г. м. и автоматическому развертыванию конкуренции. В этой связи в переходной экономике необходимо создавать условия для развития конкуренции, т. к. конкуренция – двигатель эффективной рыночной экономики.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ – часть экономики страны, находящаяся в государственной собственности или контролируемая государством.

ГОСУДАРСТВО В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ – государство в смешанной экономике решает три задачи: 1) способствует повышению эффективности экономики; 2) обеспечивает справедливость в распределении доходов; 3) поддерживает макроэкономическую стабильность: а) полную занятость и б) стабильный уровень цен. Правительство осуществляет эти задачи через правительственные расходы и налогообложение, или механизм фискальной политики. Чтобы лучше понять роль государства в смешанной экономике, целесообразно рассмотреть кругооборот доходов

в рыночной экономике с его участием. Можно долго спорить, что важнее – частный или государственный сектор. Это бесполезно: современная экономика уже не может быть или только частной, как это было в капиталистических странах до «Великой депрессии» (1929-1933), или только государственной, как это было в социалистических странах, в частности в СССР. Она может быть только смешанной.

ГОСУДАРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АГЕНТ – классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе саморегулирования, т. е. без участия каких-либо внешних сил, в т. ч. и государства. Однако разразившийся в 1929-1933 гг. глубочайший кризис капиталистической экономики ознаменовал конец «эры» саморегулирования, или свободного предпринимательства, и показал неспособность рыночной системы развиваться без государства как экономического агента. Вмешательство государства в экономику объективно вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность и «несправедливость», связанные с функционированием рыночной экономики. Необходимость государственного вмешательства, или регулирования рыночной экономики, теоретически обосновал английский экономист Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых капиталистических стран. В 70-80-х годах XX в. стал наблюдаться как бы обратный процесс: усилился интерес к рыночному механизму. Причиной явилось снижение эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что происходит полное свертывание государственного вмешательства в рыночную экономику развитых стран. Экономическая сила государства определяется долей национального дохода, сосредоточенной «в его руках», что приводит к формированию государственного сектора.

Если государству (правительству) принадлежит весь национальный доход, то это чисто государственная, или *командная* экономика. В таком случае управление экономикой осуществляется из единого центра. Подобная экономика, имела место в социалистических странах, в частности в бывшем Советском Союзе. Если государство распоряжается частью национального дохода, то такая экономика является *смешанной.* Причинами роста государственного вмешательства в экономику являются: а) рост расходов на оборону; б) рост населения; в) решение проблем окружающей среды и инфраструктуры; г) решение социальных проблем: безработицы, образования, здравоохранения, бедности, социального равенства и справедливости. Государственное вмешательство, или регулирование, выступает в двух видах: косвенное и прямое. *Косвенное,* или административное, регулирование – регулирование без инвестиций, без государственных расходов. Это законы, указы, постановления, распоряжения и т. д. Косвенное регулирование осуществляется через механизм законодательной и исполнительной власти с целью создания благоприятных условий для частного предпринимательства в стране. В арсенал косвенного регулирования можно отнести такие виды государственной деятельности, как налоговая, бюджет-

ная, денежно-кредитная, валютная политика. *Прямое* государственное регулирование – непосредственное участие государства в экономической деятельности и социальной сфере. Оно осуществляется в результате государственных расходов с целью уменьшения неравенства в распределении доходов и создания государственного сектора в экономике или так называемых общественных благ (инфраструктуры) как в экономической сфере, так и социальной.

ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством). Информация о наличии и движении готовой продукции обобщается на балансовом счете 43, который используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность.

ГРАНИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ – показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях абсолютно полного использования доступных ресурсов и знаний при заданных объемах производства других товаров и услуг.

ГРУБОЕ НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – отсутствие первичных документов, счетов-фактур, регистров бухгалтерского учета, систематическое (два раза и более в течение календарного года) несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета и в отчетности хозяйственных операций денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений налогоплательщика.

ГУДВИЛЛ – 1. Нематериальный актив, учитываемый только в случае продажи (покупки) компании в целом. 2. Цена, уплачиваемая за репутацию приобретаемой компании, ее связи, благоприятное месторасположение.

Д

ДАМНИФИКАЦИЯ – несение убытков

ДВОЙНАЯ ЗАПИСЬ – метод бухгалтерского учета, при котором каждая хозяйственная операция отражается одной и той же суммой в двух счетах: дебете одного и кредите другого. При подобной записи между счетами возникает двойная связь, называемая корреспонденцией счетов, которая позволяет проанализировать сущность хозяйственной операции. Использование метода Д. з. является бухгалтерской проводкой. Сбалансированность Д. з. свидетельствует о реальности бухгалтерского учета.

ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ – обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпорации, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превраща-

ются в личный доход домохозяйств; ситуация, возникающая в результате применения разными странами различных систем налогообложения, при которой заграничный доход многонациональной компании облагается налогом как в стране – источнике дохода, так и по месту юридического адреса компании. Признавая, что Д. н. не способствует развитию торговли, многие государства – участники договоров о налогообложении, определяющих взаимный порядок взимания подоходных налогов с компаний-резидентов, включают в эти договоры условие, по которому доходы компаний облагаются налогом только в одной стране. РФ имеет договоры об избежании Д. н. с Францией, Италией, Ирландией, Грецией, Аргентиной, Норвегией, Австрией, Германией, Швецией, Кипром, Испанией, Канадой, Великобританией, Японией, Данией, Нидерландами, Малайзией, Финляндией, Бельгией, Алжиром, Индией, Польшей, США, Республикой Корея, Вьетнамом, Болгарией, Румынией, Узбекистаном, Венгрией, Беларусью. Кроме того РФ участвует в некоторых многосторонних договорах об устранении Д. н.

ДВОЙНОЙ СЧЕТ – включение стоимости промежуточных товаров (полуфабрикатов) и услуг в стоимость; более чем однократный учет одного и того же товара или услуги.

ДВУСТОРОННЯЯ МОНОПОЛИЯ – рыночная структура, при которой монополисту противостоит монопсонист (единственный продавец сталкивается с единственным покупателем).

ДЕБЕТ – левая сторона бухгалтерского счета; свидетельствует о том, что прибыль сократилась.

ДЕБИТОР – юридическое или физическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность предприятию, организации или учреждению.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ – сумма долгов, причитающихся объединению, предприятию, организации, учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Д. з. может быть обусловлена нормальным процессом хозяйственной деятельности или нарушением финансовой, расчетной или платежной дисциплины. Характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами. В хозяйственной деятельности различают нормальную (законную) и просроченную Д. з.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ – официальное снижение курса валюты; уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое в законодательном порядке.

ДЕВИЗЫ – платежные средства (чаще в иностранной валюте), при помощи которых осуществляются международные расчеты; к Д. относятся: переводы, чеки, аккредитивы, векселя, иностранные банкноты и иностранные монеты.

ДЕГРАДАЦИЯ – одна из важнейших составляющих при оценке вектора изменений, претерпеваемых тем или иным социальным субъектом, избранным в качестве объекта изучения (в частности общества, населения).

ДЕДУКЦИЯ – метод познания от общего к частному.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА – ставка процента, начисленная за период меньше года.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА – цена, по которой фактически совершается сделка.

ДЕКЛАРАЦИЯ О ДОХОДАХ – показывает доходы и расходы физического лица за определенный период времени (как правило, за год).

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ – передача прав и задач получателю, который принимает на себя ответственность; передача менеджером полномочий и ответственности за выполнение задач одному или несколькими подчиненными. С помощью Д. менеджер распределяет среди сотрудников задачи, которые должны быть выполнены для достижения целей организации.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ – вид нематериальных активов, учитываемый для целей бухгалтерского учета, величина стоимости которого определяется в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ (ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ) – скидка с цены, предоставляемая покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, квалификации персонала и т. п., учитывается как доходы будущих периодов.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ (ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ) – надбавка к цене, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих экономических выгод, учитывается в качестве отдельного инвентарного объекта.

ДЕЛОВОЙ РИСК – риск, обусловленный неопределенностью в отношении объема инвестиций, денежных потоков от производственной деятельности и ликвидационных стоимостей активов, вне зависимости от того, как осуществляется финансирование инвестиций.

ДЕМОНЕТИЗАЦИЯ – утрата благородными металлами (серебром и золотом) денежных функций. Серебро перестало выступать в роли денег еще в конце XIX в., золото – к середине XX в. Международно-правовое закрепление Д. получила в уставе Международного валютного фонда. С 1978 г. были отменены официальная цена на золото и расчеты в золоте между членами этой организации. Практически еще раньше золото было вытеснено из внутреннего и международного оборота кредитными деньгами.

ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ – устранение власти монополии, диктующей свои условия рынку.

ДЕМПИНГ – продажа товаров по цене ниже их издержек производства; Д. используют, как правило, в международной торговле.

ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – количество денег, получаемое рабочим за единицу рабочего времени (час, день, и т. д.); номинальная заработная плата.

ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА – установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров. Таким денежным знаком в РФ является рубль, США – доллар, Германии – немецкая марка и т. д. Д. е. является элементом национальной денежной системы. Для удобства использования делится на мелкие пропорциональные части, чаще всего на 100 (1 руб. = 100 коп., 1 долл. = 100 центам и т. д.).

ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ – представление получателей денежных доходов об их величине только с позиций количества получаемых денежных знаков в их номинальном исчислении без учета изменения покупательной способности денег в связи с динамикой цен.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА – совокупность общепринятых средств платежа в экономике.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА В ОБРАЩЕНИИ – количество денег, находящихся в обращении.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА СОВОКУПНАЯ – наличные денежные знаки в обращении, вклады в банках, средства на счетах в банках, другие безусловные денежные обязательства.

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА – полное или частичное преобразование денежной системы, проводимое государством с целью упорядочения и укрепления денежного обращения. Формы Д. р. бывают различными: деноминация валюты; введение новой денежной единицы взамен старой или параллельно; замена отдельных купюр на купюры нового образца, единовременная девальвация или ревальвация национальной валюты и т. д.

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА – форма организации денежного обращения в стране, закрепленная национальным законодательством. Д. с. сформировались в XVI-XVII в., хотя отдельные их элементы появились в более ранний период. В Д. с. по мере их развития происходили существенные изменения. Тип Д. с. зависит от того, в какой форме функционируют деньги. В связи с этим выделяют два типа Д. с.: первый тип – система металлического обращения, при которой металл (золото и серебро) непосредственно обращаются и выполняют все функции денег, даже кредитные деньги, разменные на металл; второй тип – система обращения бумажных кредитных и денег, при которых золото вытеснено из обращения.

Понятие современной Д. с. включает в себя следующие элементы: денежную единицу; масштаб цен; виды денег; эмиссию; государственную и кредитную системы. Все денежные величины, кроме тех, которые используются на текущее потребление, это различные сбережения, которые переходят в денежное обращение или в инвестиции через кредитную систему, т. е. сеть коммерческих банков и других кредитных учреждений.

ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического

роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса; служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства.

ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – одно из основных средств воздействия государства на экономические процессы. Д.-к. р. экономики РФ осуществляется Банком России. В порядке указанного регулирования Банк России определяет нормы обязательных резервов, учетных ставок по кредитам, устанавливает экономические нормативы для коммерческих банков, проводит операции с ценными бумагами.

ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС – расстройство денежного обращения и кредита, порождаемое циклическим кризисом перепроизводства или чрезвычайными экономическими и политическими событиями.

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ – движение денег в наличной и безналичной формах, обслуживающее кругооборот товаров, а также нетоварные платежи и расчеты. Существуют два вида Д. о. Во-первых, это обращение наличных денег, т. е. денежных знаков (банкнот и монет). Средством платежа в данном случае являются реальные денежные знаки, передаваемые одним субъектом другому за товары, работы и услуги или в других предусмотренных законодательством случаях (например, штрафы). Во-вторых, это безналичное денежное обращение. Оно состоит в списании определенной денежной суммы со счета одного субъекта в банковском учреждении и зачислении ее на счет другого субъекта в этом же или ином банковском учреждении либо в иной форме, при которой наличные денежные знаки как средство платежа отсутствуют. Право выбирать форму расчетов наличную или безналичную – принадлежит заинтересованным предприятиям, учреждениям, другим организациям, гражданам. Только в специально предусмотренных законодательством случаях форма расчетов должна быть четко определенной.

ДЕНЕЖНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом РФ.

ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ – различные группировки денег, которые служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении. Известны следующие Д. а. (параметры):

М1 = наличные деньги в обращении + денежные средства на текущих счетах в банках;

М2 = М1 + срочные вклады небольших размеров, включая вклады в сберегательных банках;

М3 = М2 + срочные вклады крупных размеров, включая вклады в сберегательных банках;

М4 = М3 + депозитные сертификаты крупных коммерческих банков.

В своей совокупности они составляют общее количество денег в обращении, или денежное предложение (денежную массу).

Кроме понятия «деньги» (М1), существует понятие ***«почти деньги».*** Это: **М2 + М3 + М4.**

Отсюда возникает новое определение общего количества денег в обращении: **М1** + **«почти деньги»** (срочные вклады небольших и крупных размеров, включая вклады в сберегательных банках) + **государственные облигации.** Другими словами, включаются элементы средства обращения (наличность и чековые вклады), соответствующие М1, плюс другие элементы, которые могут быстро и без потерь обращены в наличность и чековые вклады.

В развитых странах для определения денежной массы используется разное количество Д. а. Так, в Англии и Франции – два, Японии и Германии – три, США – четыре.

Для расчета совокупной денежной массы в РФ предусмотрены следующие денежные агрегаты: МО = наличные деньги; М1 = МО + расчетные, текущие и прочие счета, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования в Сбербанке; М2 = М1 + срочные вклады в Сбербанке; М3 = М2 + депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ – это оплата по труду всех категорий населения, доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам и ценным бумагам, дивиденды и др. Денежные доходы за вычетом обязательных платежей и взносов представляют собой располагаемые денежные доходы населения.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, НОМИНАЛЬНЫЙ РАЗМЕР – абсолютный показатель начисленной заработной платы, назначенных пенсий, стипендий и других выплат, выраженный в фактически действующих ценах.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, РЕАЛЬНЫЙ РАЗМЕР – относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера денежных доходов населения на индекс потребительских цен за соответствующий временной период.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ СРЕДНЕДУШЕВЫЕ – исчисляются делением общей суммы денежных доходов на численность наличного населения.

ДЕНЕЖНЫЕ РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ – расходы на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за товарный кредит и др.), покупку иностранной валюты, а также прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах.

Важное значение для понимания Д. р. н. имеют следующие показатели: 1) *фактическое конечное потребление домашних хозяйств* – конечное потребление товаров и услуг, осуществляемое за счет расходов домашних хозяйств, а также

за счет социальных трансфертов в натуральной форме, полученных домашними хозяйствами от государственных учреждений и от некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства; 2) *расходы на конечное потребление домашних хозяйств* – включают расходы на приобретение потребительских товаров и услуг, а также потребление товаров и услуг в натуральной форме, произведенных для себя (сельскохозяйственная продукция личных подсобных хозяйств, условно исчисленные услуги по проживанию в собственном жилище) и полученных в качестве оплаты труда и гуманитарной помощи; 3) *расходы на конечное потребление некоммерческих организаций,* обслуживающих домашние хозяйства, включают стоимость товаров и услуг, произведенных некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства (за вычетом продаж), и расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги, произведенные рыночными производителями, которые предоставляются домашним хозяйствам без какой-либо переработки.

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА – аккумулированные в денежной форме на счетах в банках, разного рода доходы и поступления, находящиеся в постоянном хозяйственном обороте у организаций (в т. ч. бюджетных, кредитных, страховых) и используемые ими для собственных целей или помещаемые в качестве ресурсов банков.

ДЕНЕЖНЫЕ СУРРОГАТЫ – такие денежные знаки, которые не предусмотрены законодательством и которые вводятся отдельными предприятиями или иными организациями, а также гражданами самовольно. Причина их появления, в основном, – нехватка официальных денежных знаков.

ДЕНЕЖНЫЙ АККРЕДИТИВ – именной документ, адресованный банком-эмитентом своему отделению либо другому банку в той же стране или за границей, содержащий поручение о выплате денег получателю в течение определенного срока при соблюдении указанных в аккредитиве условий.

ДЕНЕЖНЫЙ ГОЛОД – недостаток наличных денег в связи с массовой погоней за ними во время денежно – кредитных кризисов.

ДЕНЕЖНЫЙ ИЛИ НОМИНАЛЬНЫЙ ДОХОД – это количество денег, которые человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ – имеющиеся в распоряжении деньги для закупки инвестиционных товаров.

ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР – величина, обратная резервной норме R, т. е. изъятию денег в обязательные резервы, которое происходит в процессе кредитования. Д. м. схож с известным мультипликатором Кейнса. В его основе лежит тот факт, что автономные инвестиции, увеличивая потребительские расходы дополнительной рабочей силы, вызывают цепную реакцию в росте занятости и, в конечном счете, росте национального дохода. Д. м. основывается на том, что резервы и счета, потерянные одним банком, получают другие. И подобно тому, как величина мультипликатора дохода, который определяется дробью, обратной MPS, Д. м. «m»

является величиной, обратной резервной норме R, т. е. изъятию денег в обязательные резервы, которое происходит в процессе кредитования. Итак, m = 1/R, где m – Д.м., R – резервная норма.

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ – это движение денег в наличной и безналичной формах, обслуживающее реализацию товаров, а также нетоварные платежи и расчеты в хозяйстве. Соответственно в рамках Д. о. различают движение денег в наличной и безналичной формах.

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ БЕЗНАЛИЧНЫЙ – движение средств на счетах клиентов. Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными. Это зависит от специфики кредитной системы, степени развития электронных средств связи, компьютеризации банковского дела. Наиболее распространены такие безналичные деньги, как чеки, аккредитивы, кредитные карточки, электронные переводы, жироприказы, векселя, сертификаты, а в России – также платежные поручения и платежные требования – поручения.

Безналичное обращение доминирует, обусловливая дематериализацию денежного обращения. Кроме удобства, безналичное обращение способствует: сокращению издержек в обращении; ускорению денежного оборота.

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ НАЛИЧНЫЙ – движение наличных денег в виде банкнот, разменных монет и бумажных денег (казначейских билетов). В некоторых сферах экономической жизни наличные деньги сохраняют свое важное значение. Во-первых, в сделках, где одной из сторон является население. Например, в РФ очень незначительная часть населения пользуется безналичными расчетами, хотя для стран с развитой рыночной экономикой ситуация кардинально меняется (например, в США заработную плату наличными получают не более 6% занятого населения). Во-вторых, в условиях кризиса большинство экономических агентов стремятся обладать наличностью.

Однако Д. о. н. трудно контролируем. Он может выступать средством уклонения от налогов и объектом незаконных действий. Однако именно наличность обеспечивает человеку удобство, связанное с тем, что необходимые для покупки средства лежат у него в кармане, и ему нет необходимости при каждой покупке ходить в банк. Но хранение денег в виде наличности лишает человека возможности получать проценты по вкладу. Следовательно, надо взвесить преимущества и недостатки наличных денег и решить, сколько же наличных денег надо иметь на руках, а сколько – положить в банк.

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК – разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени (обычно финансовый год).

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК – рынок на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК, ВИДЫ – подразделяется на учетный рынок, межбанковский рынок и валютный рынок. Учетный рынок обслуживает коммерческие векселя

и другие краткосрочные ценные бумаги; межбанковский рынок функционирует за счет предоставления кредитов банками друг другу (использование временно свободных денежных средств) сроками от одного дня до пяти лет; валютный рынок обслуживает международный платежный оборот.

ДЕНЕЖНЫЙ ЧЕК – документ установленной формы, в котором содержится приказ организации банку о выдаче со счета наличными деньгами суммы, указанной в чеке.

ДЕНОМИНАЦИЯ – укрупнение денежной единицы страны (без ее переименования) в целях упорядочения денежного обращения и придания большей полноценности национальной валюте. Часто основной причиной Д. служат сложности технического обеспечения (печать денежных знаков, соблюдение необходимого соотношения между различными купюрами, изготовления разменной монеты крупных номиналов и т. п.) денежного обращения в условиях инфляции.

ДЕНЬГИ – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. В результате исторического процесса развития обмена они стихийно выделились из всей массы товаров. Разумеется, в какое-то время имел место натуральный обмен (по современной терминологии – бартер), при котором один товар непосредственно обменивается на другой. Это простое товарное хозяйство: Т – Т. Но экономика не может долго развиваться в рамках натурального обмена. В результате общественного разделения труда и появления частной собственности на смену натуральному хозяйству приходит товарно-денежное хозяйство: Т – Д – Т. Таким образом, общественное разделение труда и появление частной собственности – основные причины зарождения товарно-денежного хозяйства. Общественное разделение труда было бы немыслимо без «открытия» и последующего применения денег. Через деньги обнаруживается не только то, нужен ли вообще товар обществу или нет, но и то, в какой мере он нужен. Если, например, определенный товар произведен в излишнем количестве, то при его продаже на рынке он будет приравнен к меньшему количеству денег, и таким путем товаропроизводитель обнаружит, что его труд был затрачен впустую.

ДЕНЬГИ, ВИДЫ – в современной рыночной экономике существуют три вида денег: 1) металлические, или разменная монета; 2) бумажные деньги; 3) банковские деньги, или чековые депозиты (вклады). В своей совокупности они составляют общее количество денег в обращении, или денежное предложение (денежный агрегат – М1).

Металлические и бумажные деньги являются обязательствами государства. Металлические деньги + бумажные деньги = наличные деньги. Образно говоря, эти деньги можно подержать в руках или пощупать. Это наличность (вне банков) *(см. Металлические и бумажные деньги). Банковские деньги* представляют обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений *(см. Банковские деньги).*

ДЕНЬГИ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ – один из объектов гражданских прав. Главная особенность денег как объекта гражданских прав заключается в том, что они, будучи всеобщим эквивалентом, могут заменить собой почти любой другой

объект имущественных отношений, носящих возмездный характер. В гражданском праве деньги, как и ценные бумаги, признаются отдельной разновидностью вещей. Гибель денежных знаков у должника не освобождает его от обязанности уплатить кредитору соответствующую денежную сумму. Деньги не могут быть истребованы от добросовестного приобретателя, даже если они были похищены у собственника или утеряны им.

ДЕПОЗИТ – 1) вклады в банки и сберегательные кассы. Различаются: срочные, до востребования, условные; 2) записи в банковских книгах, подтверждающие определенные требования клиентов к банку; 3) передаваемые на хранение в кредитные учреждения ценные бумаги (акции и облигации); 4) взносы в таможенные учреждения в обеспечение оплаты таможенных пошлин и сборов; 5) взносы денежных сумм в судебные и административные учреждения в обеспечение иска, явки в суд.

ДЕПОЗИТАРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – один из видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Д. д. признает оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги. Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий Д. д., именуется депозитарием. Депозитарием может быть только юридическое лицо. Лицо, пользующееся услугами депозитария по хранению ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги, именуется депонентом. Договор между депозитарием и депонентом, регулирующий их отношения в процессе депозитарной деятельности, именуется депозитарным договором (договором о счете депо).

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ – операции кредитных организаций по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады и их размещению. Различаются пассивные и активные Д. о. б. Пассивные отражают привлечение денежных средств во вклад на срок или до востребования. Это основные виды банковских ресурсов. Активные – отражают размещение временно свободных ресурсов одних банков в других кредитных учреждениях. Разновидность последних – внесение банками депозитов в ЦБ, что служит основой денежно-кредитного регулирования и клиринговых расчетов. В сферу Д. о. б. входят обращающиеся на рынке долговые обязательства, депозитные сертификаты, векселя и т. п. Эти обязательства помимо обычных функций по привлечению денежных средств в ресурсы банков выполняют роль рыночного инструмента или средства обращения и платежа, позволяя проводить расчеты с использованием коммерческого кредита и одновременно обеспечивая эффект мультипликатора кредитных ресурсов. Д. о. б. в условиях инфляции требуют от кредитных учреждений проведения гибкой процентной политики, с тем чтобы поддерживать равновесие в доходах и расходах по активным и пассивным операциям и текущую ликвидность. Осуществление активных Д. о. б. требует образования резервных фондов на возможные потери. В РФ в соответствии с законодательством Д. о. б. разрешены коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям, имеющим лицензию ЦБ РФ.

ДЕПОЗИТНЫЙ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТЫ – это письменные свидетельства кредитных учреждений о получении денежных средств от вкладчика, удостоверяющие право вкладчика на получение внесенных денежных средств с процентами.

ДЕПОЗИТНЫЙ ПРОЦЕНТ – процент, выплачиваемый коммерческим банком по вкладам клиентов.

ДЕПОЗИТОР – 1) владелец депозита; 2) физическое или юридическое лицо, имеющее денежную сумму, не выплаченную ему по какой-либо причине предприятием или учреждением в определенный срок.

ДЕПОНЕНТ – гражданское или юридическое лицо, внесшее ценности в депозит государственного учреждения. Д. являются также работники, не получившие своевременно заработную плату, и отдельные организации и лица, в пользу которых произведены удержания из заработной платы (алименты и др.).

ДЕПОНИРОВАНИЕ – 1. Сдача на хранение депозитарию подлинника международного договора, ратификационных грамот, документов о присоединении к международному договору или документов о его денонсации. Производимое через дипломатического или иного специального представителя Д. акта о ратификации, присоединении, денонсации договора, других документов оформляется протоколом, который подписывается лицом, депонирующим соответствующий акт и представителем депозитария. 2. Сдача на хранение в кредитные учреждения денежных сумм, ценных бумаг (акции, вексель, облигации, чеки) и других ценностей.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – это факторы, влияющие на величину предложения. Цена – основная детерминанта величины предложения любого продукта. Однако существуют другие неценовые детерминанты, или факторы, влияющие на величину предложения. К неценовым Д. п. относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Если одна из неценовых детерминант в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения будет меняться.

ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА – причины (факторы) изменения величины спроса. Цена служит самой важной детерминантой или главным фактором, изменения величины спроса, т. е. количества любого покупаемого продукта. Однако существуют и другие факторы, которые влияют на изменение величины спроса. Их называют неценовыми детерминантами, или факторами изменения спроса: 1) потребительские вкусы; 2) число покупателей; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

ДЕФЕКТ – несоответствие продукции установленным требованиям.

ДЕФЕКТНОЕ ИЗДЕЛИЕ – изделие, имеющее хотя бы один дефект.

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА – превышения расходов государственного бюджета над его доходами. Прямой противоположностью Д. б. является профицит.

ДЕФИЦИТ ДОХОДА (располагаемых ресурсов) – определяется как сумма денежных средств, необходимая для доведения доходов (располагаемых ресурсов) малоимущего населения до величины прожиточного минимума.

ДЕФИЦИТ ТОВАРНЫЙ – превышение спроса над предложением. Он возникает в случае снижения рыночной цены ниже цены равновесия. Это приводит к тому, что продавцам выгодно продавать товары, на которые повышенный спрос. В некоторых случаях спрос может быть ажиотажным. Это когда товар моментально раскупается. Такая ситуация расценивается как чрезвычайная: стихийные бедствия, война, терроризм и т. д.

ДЕФИЦИТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – способ государственно-монополистического регулирования экономики путем преднамеренного превышения государственных расходов над доходами; следствие этого – бюджетный дефицит.

ДЕФЛЯТОР ВНП – отношение номинального валового национального продукта к реальному.

ДЕФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА – совокупность мероприятий, проводимых правительством с целью снижения темпов инфляции и оздоровления платежного баланса страны. Проводя Д. п., правительство сдерживает рост деловой активности в стране, что приводит к снижению темпов экономического роста.

ДЕФЛЯЦИЯ – осуществляемое с целью снижения (ликвидации последствий) инфляции изъятие из обращения части избыточной денежной массы; реализуется путем повышения учетных банковских ставок, увеличения налогов; расширенной продажи государственных ценных бумаг и других мер. Д. зачастую приводит к снижению темпов экономического роста, а следовательно к росту безработицы.

ДЕФОЛТ – нарушение платежных обязательств заемщика перед кредитором, неспособность производить своевременные выплаты по долговым обязательствам или выполнять иные условия договора займа. В широком смысле слова Д. обозначают любые виды отказа от долговых обязательств (т. е. он является синонимом понятию «банкротство»), но как правило его используют более узко, имея в виду отказ центрального правительства или муниципальных властей от своих долгов.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ – делегирование (передача) прав и ответственности нижестоящим уровням управления. Это понятие выражает разную степень распределения власти, ответственности и контроля по «вертикали» управления. Вопрос о централизации и Д. является простым вопросом «меры распределения полномочий». Необходимо найти ее степень как наиболее благоприятную для предприятия. Оптимальное соотношение централизации и Д. обеспечивает оперативность и реалистичность управленческих решений.

ДИАЛЕКТИКА – наука о развитии природы, общества и человеческого мышления.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – 1) разнообразие; одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности таким образом, чтобы неожидан-

ные потери в одной области не повлияли на функционирование всего предприятия; 2) вхождение в состав фирмы непосредственно не связанных между собою производств, например, атомная и пищевая промышленность; 3) метод, направленный на снижение риска путем распределения его между товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ – расширение валютных активов крупных предприятий, транснациональных корпораций и транснациональных банков путем включения в их состав разных валют, что в конечном итоге обеспечивает эффективность международных расчетов и защищает внешнеэкономическую деятельность корпораций от валютных рисков.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ – метод, направленный на снижение риска путем распределения инвестиций между несколькими рисковыми активам. «В бизнесе действует один закон: нельзя класть все яйца в одну корзину». Действительно, диверсифицируя свои вклады, предприниматель сумеет снизить риск от инвестиций независимо от изменений экономической и политической конъюнктуры.

ДИВЕРСИФИЦИРУЕМЫЙ РИСК – риск неполучения ожидаемых доходов владельцем ценных бумаг, который можно устранить путем диверсификации его портфеля.

ДИВИДЕНД – часть чистой прибыли акционерного общества после налогообложения, выплачиваемая акционерам деньгами, акциями, имуществом и другими ценными бумагами; по обыкновенным акциям (с правом голоса) размер Д. зависит от величины прибыли и решения собрания акционеров; по привилегированным акциям (без права голоса) Д. имеет фиксированный размер. Размер Д. устанавливается Советом директоров. Промежуточный Д. выплачивается ежеквартально или один раз в полгода. Годовой Д. устанавливается общим собранием по рекомендации Совета директоров.

ДИВИДЕНД В ФОРМЕ АКЦИЙ – дивиденд, выплачиваемый в форме дополнительных акций в противоположность дивиденду в денежной форме.

ДИВИДЕНД ЛИКВИДАЦИОННЫЙ – 1) дивиденд, который превышает размер нераспределенной прибыли, т. е. превышает величину накопленной на соответствующем счете нераспределенной прибыли на дату распределения дивидендов; 2) дивиденд, объявляемый в случае ликвидации компании и представляющий распределение активов компании ее акционерам; обычно рассматривается получателем как возврат инвестиций, а не как поступление.

ДИВИДЕНД НЕВОСТРЕБОВАННЫЙ – дивиденд, на который не были предъявлены права акционеров. Как правило, мелкий акционер либо должен явиться сам лично и предъявить ценную бумагу с купоном на выплату дивиденда, который выстригается кассиром, или направить официальное поручение акционерному обществу о перечислении дивидендов на его счет.

ДИВИДЕНД ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ – часть денежных средств, выплаченная раньше, чем составлен и принят итоговый годовой баланс акционерного общества. Например, многие акционерные общества выплачивают дивиденды ежеквартально.

ДИВИДЕНД ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ – часть прибыли акционерного предприятия, общества, компании, выплачиваемая по привилегированным акциям в размере, заранее установленного твердого процента к нарицательной стоимости акции. При особенно высоком дивиденде часть прибыли выплачивается акционерам в виде дополнительного выпуска бесплатных акций.

ДИВИДЕНД РЕГУЛЯРНЫЙ – дивиденд, который компания надеется сохранить в будущем.

ДИВИДЕНДНЫЙ КУПОН – купон (отрезной талон) ценной бумаги, при предъявлении которого выплачиваются дивиденды по итогам года, который указан на купоне.

ДИЗАЖИО – отклонение биржевого курса ценных бумаг или денежных знаков в сторону понижения по сравнению с их номинальной стоимостью. Д. обычно выражается в процентном отношении к номиналу.

ДИЛЕР – делец (торговец); лицо или фирма, осуществляющее биржевое или торговое посредничество, от своего имени и за собственный счет. Д. фондовой биржи торгует ценными бумагами за свой счет или по поручению. Хотя Д. иногда выступает как брокер, в его деятельности преобладает не посредничество, а самостоятельная торговля, в которой он становится собственником приобретаемых товаров. В отличие от брокера и торгового агента доходы Д. складываются в основном не за счет вознаграждений, а из разницы в курсах продавца и покупателя, а также за счет изменения курсов ценных бумаг во времени. Д. большинства фондовых бирж осуществляют брокерские операции. Д. может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией.

ДИЛЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – один из видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. За Д. д. признается совершение сделок купли – продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и/или продажи этих ценных бумаг по объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность, ценам.

ДИСКОНТ – 1) разница между ценой в настоящий момент и ценой на момент погашения или ценой номинала ценной бумаги; покупка финансового инструмента до момента его погашения по цене, которая меньше номинала; 2) разность между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты; 3) разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки; 4) понижение цены на товар в результате несоответствия его качества качеству, оговоренному в контракте; 5) отклонение в меньшую сторону от официального курса валюты; 6) процент, взимаемый банками при учете векселей.

ДИСКОНТИРОВАНИЕ – приведение экономических показателей (выручки, издержек) будущих лет к сегодняшней ценности согласно формуле: PVD = FVn/(1 + i) n, где PVD – сегодняшняя ценность; FVn – ценность через n периодов; i – ставка дисконтирования. В качестве ставки дисконтирования может служить ставка банковского процента или иной показатель.

ДИСКОНТИРОВАНИЕ ВЕКСЕЛЕЙ – покупка банком векселей у векселедержателей до истечения их срока; кредитное учреждение, авансирующее клиенту деньги при учете векселей, взимает с него определенную плату – учетный процент (дисконт).

ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ – сумма ожидаемого в будущем дохода от инвестиций с учетом затрат по выплате процентов за вложенный капитал.

ДИСКОНТНАЯ ОБЛИГАЦИЯ – облигация, продаваемая на вторичном рынке по цене ниже номинальной.

ДИСКОНТНАЯ ПОЛИТИКА – политика повышения или понижения учетных ставок, проводимая центральными банками в целях воздействия на спрос и предложение ссудных капиталов, состояние платежного баланса и валютные курсы. Например, понижая учетную ставку процента, ЦБ делает кредит более доступным, что повышает уровень деловой активности. Коммерческие банки в этом случае также должны снижать ставку процента по предъявляемым кредитам, что делает кредитные операции менее доходными, и банки, как правило, начинают активно диверсифицировать портфель активных операций, увеличивая операции с ценными бумагами и внедряясь в крупные инвестиционные проекты.

ДИСКОНТНАЯ СТАВКА – процентная ставка, которую центральный банк взимает при учете правительственных ценных бумаг или при предоставлении кредита против обеспечения в виде этих бумаг.

ДИСКОНТНАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА – ценная бумага, продаваемая по цене ниже номинала. Инвестиционный доход по таким бумагам состоит из разницы между ценой покупки и номиналом, который выплачивается при их погашении.

ДИСТРИБЬЮТОР – лицо, которому предоставляется исключительное или преимущественное право на покупку и перепродажу определенных товаров или услуг в пределах оговоренной территории или рынка.

ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА – рента, связанная с плодородием земельных участков, их местоположением и нововведениями (инновациями). Земля отличается от прочих средств производства тем, что она не является продуктом труда, а количество земли ограничено, и она не может быть воспроизведена. Ограниченность земли ведет к возникновению монополии хозяйства на земле. Это означает, что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала. Монополия хозяйства на земле обусловливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве.

В сельском хозяйстве, при прочих равных условиях, плодородные земли приносят больше прибыли, и все предприниматели (фермеры) пытаются направить средства на обработку этих земель. Но т. к. для удовлетворения спроса населения не хватает продукции, произведенной только на плодородных почвах, необходимо производство и на неплодородных. Но средства будут направлены на эти земли лишь при условии выгодного вложения капитала, т. е. их прибыль должна быть примерно одинакова (на плодородных и неплодородных почвах). Иначе говоря, цена сельскохозяйственной продукции регулируется издержками производства на менее плодородных землях, вовлеченных в хозяйственный оборот.

Аналогично получается *дифференциальная рента по положению.* Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая стратегически выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удалено от этих рынков. Свидетельство этому – чрезвычайно высокая земельная рента в крупных столичных центрах.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТОВ – производство фирмой продуктов с похожими качественными характеристиками и являющихся близкими заменителями, но все же не полностью взаимозаменяемыми. «Дженерал Моторз», впервые применившая практику дифференциации продукта на автомобильном рынке, фактически отреагировала на потребности в разнообразии и учете индивидуальных запросов потребителей. Нетрудно заметить, что аналогичные меры принимают и российские производители, расширяя ассортимент производимой продукции, причем не только за счет близких заменителей.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТАВОК ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – различие ставок заработной платы среди отдельных групп профессий. Ее можно объяснить наличием: 1) разных специальностей: шахтер, водитель, врач, артист и т. д.; 2) разного уровня квалификации среди работников одной специальности: например, высококвалифицированный врач может получать более высокую ставку заработной платы по сравнению с менее квалифицированным; 3) географической привязанности к месту работы из-за искусственных ограничений мобильности (визы и тому подобное); 4) национальных различий (в США самая высокая заработная плата, в Японии – менее высокая, в России – еще меньше).

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ – рыночная цена продукта каждой фирмы за вычетом стоимости потребленных сырья, материалов, топлива, энергии, приобретенных у поставщиков; приращение стоимости выпуска на каждой стадии производственного процесса; стоимость проданного организацией продукта (оказанных услуг) минус стоимость материалов, затраченных на производство, равна выручке, которая включает в себя эквивалент затрат на заработную плату, процент на капитал, ренту и прибыль. Д. с. добавляется к ранее созданной стоимости. Например, для пошива

обуви используется кожа, которая покупается у фирм-поставщиков. Работники обувной промышленности своим трудом создают новую стоимость и добавляют ее к стоимости кожи. Это и есть Д. с. Таким образом, при расчете ВНП войдет Д. с. всех участвующих отраслей в производстве продукта. В нашем примере – это стоимость кожевенной промышленности и Д. с. обувной промышленности. Этот показатель используется для взимания налога на Д. с.

ДОБАВОЧНЫЙ КАПИТАЛ – показатель, который составляют прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки, и сумма разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной в процессе формирования уставного капитала акционерного общества. Для обобщения информации о добавочном капитале организации предназначен балансовый счет 83.

ДОВЕРЕННОСТЬ – письменное уведомление, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами.

ДОВЕРИТЕЛЬ – физическое или юридическое лицо, доверяющее выполнение определенных собственных функций доверенному лицу.

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ – операции, выполняемые банками по поручению клиентов или решением суда. К ним относятся: управление имуществом и наследством клиентов; хранение и выдача денег, ценностей и документов; ликвидация имущества обанкротившихся предприятий; регистрация вновь выпускаемых акций и т. п.

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ПАЕВЫЕ ФОНДЫ – кредитно-финансовые учреждения, аккумулирующие мелкие сбережения населения и вкладывающие их в акции и облигации. Д. п. ф. не являются акционерными обществами и мобилизуют свой капитал путем продажи паев, дающих право на пропорциональную долю в доходе.

ДОГОВОР – основной хозяйственный, коммерческий документ, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т. д. Наиболее распространены договора купли-продажи, кредитные договора, договора страхования, договора подряда, договора на проведение маркетинговых работ и др.

ДОГОВОР АРЕНДЫ (ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЙМА) – то же, что аренда (см. Аренда). В случае заключения подобного договора арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование.

ДОГОВОР БАНКОВСКОГО ВКЛАДА (депозита) – в гражданском праве РФ договор, по которому одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором.

ДОГОВОР БАНКОВСКОГО СЧЕТА – гражданско-правовой договор, по которому банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства, выполнять распоряжения клиента

о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету.

ДОГОВОР ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЙМА – особая разновидность гражданско-правового договора займа, где заемщиком выступает РФ, субъект РФ, а заимодавцем – гражданин или юридическое лицо. Государственные займы являются добровольными. Д. г. з. заключается путем приобретения заимодавцем выпущенных государственных облигаций или иных государственных ценных бумаг, удостоверяющих право заимодавца на получение от заемщика предоставленных ему взаймы денежных средств или, в зависимости от условий займа, иного имущества, установленных процентов либо иных имущественных прав в сроки, предусмотренные условиями выпуска займа в обращение. Изменение условий выпущенного в обращение займа не допускается. Правила о Д. г. з. соответственно применяются к займам, выпускаемым муниципальным образованием.

ДОГОВОР ЗАЙМА – гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им.

ДОГОВОР КОМИССИИ – форма договора, при которой одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

ДОГОВОР КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ – договор, согласно которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение в срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав – товарный знак, знак обслуживания и т. д.

ДОГОВОР КОНТРАКТАЦИИ – договор, заключаемый производителем сельскохозяйственной продукции, по которому он обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.

ДОГОВОР КРЕДИТНЫЙ – договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и оплатить проценты на нее.

ДОГОВОР КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ – соглашение между банками внутри страны или за ее пределами, в соответствии с которым один из них выполняет поручения другого по платежам и расчетам. При этом банки договариваются, по каким

счетам будут производиться взаимные расчеты, обмениваются образцами подписей должностных лиц и тарифами комиссионного вознаграждения.

ДОГОВОР КУПЛИ – ПРОДАЖИ – договор, сущность которого состоит в том, что одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

ДОГОВОР ЛИЗИНГА – договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. В этом случае арендодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца, однако договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

ДОГОВОР МЕНЫ – договор, в рамках которого каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

ДОГОВОР НА СТРОИТЕЛЬСТВО – документ, устанавливающий обязательства сторон, участвующих в его заключении и выполнении по новому строительству, реконструкции, расширению, техническому перевооружению, ремонту действующих предприятий, зданий и сооружений, а также по производству отдельных видов и комплексов подрядных работ, являющихся объектами строительства.

ДОГОВОР ОБЛИГАЦИОННЫЙ – договор, в котором устанавливаются все условия выпуска облигаций, обязательства заемщика и кредитора.

ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ – договор, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

ДОГОВОР ПОДРЯДА – договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

ДОГОВОР ПОДРЯДА НА ВЫПОЛНЕНИЕ НАУЧНО – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ – вид договора, по которому исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее.

ДОГОВОР РЕНТЫ – договор, по которому одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество, а плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренту в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме.

ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ – соглашение, заключенное между страховщиком и страхователем, регламентирующее их взаимные обязательства согласно условиям

страхования, в соответствии с которым страховщик принимает на себя обязательство за оговоренное вознаграждение возместить страхователю убытки, произошедшие вследствие случайных событий, оговоренных соглашением. Д. с. может быть заключен только в письменной форме.

ДОГОВОР ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ – договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

ДОГОВОР ФРАХТОВАНИЯ (ЧАРТЕР) – договор, по которому одна сторона (фрахтовщик) обязуется предоставить другой стороне (фрахтователю) за плату всю или часть вместимости одного или нескольких транспортных средств на один или несколько рейсов для перевозки грузов, пассажиров и багажа.

ДОГОВОР ХРАНЕНИЯ – гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности. Согласно ГК РФ в Д. х., в котором хранителем является коммерческая организация либо некоммерческая организация, осуществляющая хранение в качестве одной из целей своей профессиональной деятельности (профессиональный хранитель), может быть предусмотрена обязанность хранителя принять на хранение вещь от поклажедателя в предусмотренный договором срок. Хранитель обязан хранить вещь в течение обусловленного Д. х. срока. Если срок хранения договором не предусмотрен и не может быть определен исходя из его условий, хранитель обязан хранить вещь до востребования ее поклажедателем. Специальными видами хранения являются: хранение в ломбарде, хранение ценностей в банке, хранение ценностей в индивидуальном банковском сейфе, хранение в гардеробах организаций, хранение в камерах хранения транспортных организаций, хранение в гостиницах, хранение вещей, являющихся предметом спора (секвестр).

ДОГОВОРЕННОСТЬ О ПОКРЫТИИ ДЕФИЦИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – договоренность, в соответствии с которой акционеры-участники проекта соглашаются предоставлять компании средства на приобретение текущих активов в достаточных размерах.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО – метод нахождения убедительных оснований

ДОКУМЕНТ – письменное доказательство, свидетельствующее о происходящем факте. Он является письменным подтверждением на право совершения хозяйственной операции, ее законченности и хозяйственной целесообразности. Д. классифицируются по следующим признакам:

– по назначению (организационно – распорядительные, оправдательные, бухгалтерские);

– по степени обобщения (первичные и вторичные);
– по способу охвата факторов хозяйственной жизни (разовые и накопительные);
– по месту составления (внутренние и внешние);
– по количеству учетных позиций (однострочные и многострочные);
– по характеру фактов хозяйственной жизни (кассовые, банковские, материальные, расчетные).

ДОЛГ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ – часть общей суммы государственной задолженности, образующейся в результате выпуска долгосрочных займов.

ДОЛГ НАЦИОНАЛЬНЫЙ – сумма внутренних долговых обязательств, в т. ч. государственных.

ДОЛГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – документ, выдаваемый заемщиком кредитору при получении ссуды. В Д. о. указывается сумма кредита и срок его погашения. Подписывается физическим лицом или должностным от имени юридического лица, получившего кредит. По этому документу заемщик обязуется возвратить кредит в обусловленный срок, а кредитор получает право взыскать его с заемщика по истечении этого срока. Формы долговых обязательств: векселя, облигации займов, договоры, кредитные соглашения и т. п.

ДОЛГОВОЕ ТРЕБОВАНИЕ – платежный документ, требующий оплаты задолженности плательщика поставщику.

ДОЛГОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД – достаточно продолжительный период времени, в течение которого фирма может успеть изменить количество всех используемых ресурсов, включая и размеры предприятия. В этом периоде все ресурсы являются переменными. Если краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, то Д. п. – период изменяющихся мощностей. Отдельные фирмы могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут войти в состав отрасли, а старые – покинуть ее. Такие изменения означают еще более активную реакцию со стороны предложения, т. е. еще более эластичную кривую предложения.

ДОЛГОВЫЕ ТОВАРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – один из видов ценных бумаг, выпускаемых в обращение государством для покрытия бюджетных расходов.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ОБЛИГАЦИЯ – облигация со сроком погашения в 10 лет и более.

ДОЛГОСРОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – акционерный капитал и долговые обязательства на срок свыше 1 года.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – долговые обязательства со сроком погашения, превышающим 1 год.

ДОЛЖНИК – в гражданском праве сторона, обязанная совершить в пользу другой стороны – кредитора – определенное действие (передать имущество, выполнить какую-либо работу и т. п.) или воздержаться от определенного действия. Д. могут выступать лишь лица, способные быть носителями гражданских прав и обязан-

ностей, т. е. правоспособные физические лица, юридические лица и государство. В одностороннем договоре Д. является только одна сторона (например, в договоре займа – заемщик), а в двустороннем – обе стороны. В обязательстве, возникающем вследствие причинения вреда, Д. является лицо, обязанное возместить вред, а в обязательстве, возникающем из неосновательного приобретения или сбережения имущества, – лицо, обязанное возвратить неосновательно полученное или сбереженное имущество. В обязательстве может быть несколько Д. В этом случае, как правило, каждый обязан исполнить обязательство в равной с другими доле. Д., как и кредиторы, признаются солидарными, если предмет обязательства неделим. Это означает, что кредитор может требовать исполнения обязательства как от всех Д. вместе, так и от любого из них в отдельности, притом как полностью, так и в части долга, Д., исполнивший солидарную обязанность, имеет право регрессного требования к остальным Д. в равных долях за вычетом своей доли, если иное не установлено законом или договором.

ДОЛЕВОЙ МЕТОД – метод учета, используемый для расчета доли инвестора в компании; она равна первоначальному размеру инвестиций, скорректированному с учетом пропорциональной доли инвестора в чистой прибыли и дивидендах, выплаченной компанией с момента приобретения акций.

ДОМИНИРУЮЩАЯ СТРАТЕГИЯ – стратегическое поведение фирмы, обеспечивающее ей максимизацию прибыли, или минимизацию потерь. В теории игр считается, что игрок (фирма) выберет доминирующую стратегию независимо от реакции своего партнера.

ДОМОХОЗЯЙСТВО – важнейший субъект смешанной экономики; экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги. Это один человек или группа людей, чаще всего семьи (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных не корпоративных предприятий), которые занимаются или готовы заняться экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее 1 года). В развитых странах Д. – один из ведущих секторов экономики, наряду с другими: корпоративным, государственным и международным. Д. с одной стороны, выступают как получатели дохода, поставляя экономические ресурсы предприятиям, а с другой – как основная расходующая группа.

ДОПУСТИМЫЙ РАЗМЕР ДОЛГА – общая сумма долга, которую компания способна принять на себя, исходя из размера собственного капитала и ожидаемой величины прибыли.

ДОТАЦИЯ – 1) государственное пособие гражданам и организациям для покрытия убытков или других целей; доплата; 2) сумма денежных средств, выделяемая из бюджета предприятию, у которого затраты на производство и реализацию продукции не покрываются получаемыми доходами, а также на поддержание относительно низких розничных цен на отдельные товары, реализуемые населению.

ДОХОД – поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных вида Д.: заработная плата, прибыль, процент, рента.

ДОХОД В ВИДЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ – годовой доход в процентном отношении к рыночной цене актива дохода тех людей, кто обеспечивает экономику капиталом.

ДОХОД ПОСЛЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ (ДПУН) – конечный доход; доход, находящийся в личном распоряжении. Он представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. Индивидуальные налоги состоят из подоходных налогов, налогов на личное имущество и наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому виду налога. ДПУН – доход, которым домохозяйства располагают в окончательном виде. Он расходуется на потребление и сбережения.

ДОХОДНОСТЬ АКЦИИ – годовой дивиденд акции, выраженный в процентах к ее рыночной цене.

ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИИ – годовой доход, выраженный в процентах к ее рыночной цене; отражает умножение или убывание капитала, которое обнаруживается в момент погашения. Д. о. складывается из процента на инвестиции и прироста (или убытка) самих инвестиций.

ДОХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ – доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Такие доходы отражаются в бухгалтерском балансе отдельной статьей как Д. б. п. Эти доходы подлежат отнесению на финансовые результаты у коммерческой организации или увеличение доходов у некоммерческой организации при наступлении отчетного периода, к которому они относятся.

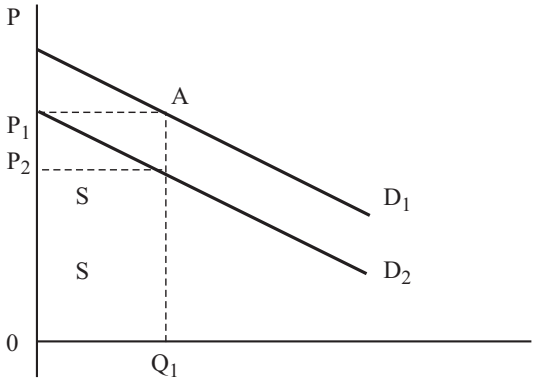
ДОХОДЫ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

ДОЧЕРНЯЯ КОМПАНИЯ – компания, в которой другая компания владеет контрольным пакетом акций.

ДУАЛЬНЫЙ ЗАЕМ – вид кредита, проценты по которому выплачивают в одной валюте, а основную сумму возвращают в другой.

ДУГОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ – показатель средней реакции спроса на изменение цены товара, выраженной кривой спроса на некотором отрезке.

ДУОПОЛИЯ – рыночная структура, когда на рынке действуют две фирмы, взаимоотношения которых определяют объем производства в отрасли и рыночную цену; простейший случай олигополии, где участвуют два производителя определенного вида продукции, каждый из которых может полностью удовлетворить платежеспособный спрос на рынке (см. рисунок).



Модель дуополии

На этом рисунке представлены две линии спроса: верхняя обозначена D_1. Она продолжается до определенной точки, а затем обозначена пунктиром. D_2 – это нижняя линия спроса. Рисунок показывает, что происходит, когда олигополист решает выдержать конкуренцию за счет цены. Идущая вниз линия D_1 – это спрос совокупного олигопольного рынка. Когда она доходит до точки А, которой соответствует цена P_1 и количество продаж Q, олигополист снижает цену до P_2. При этом не увеличивается количество продукта, только снижается цена. В результате снижения цены одним производителем другие вынуждены следовать его примеру. Тогда у них будет совершенно другая линия спроса (D_2), которая показывает, что они просто снизили цену, не увеличивая размеры бизнеса. Такая ситуация сокращает прибыль и ничего более. Рациональный олигополист стремится не снижать цены без вовлечения других перемен. Из анализа этих линий становится ясным, что конкуренцией в олигополии ничего невозможно добиться. Поэтому правительство в развитых странах очень осторожно в своих попытках регулировать ценообразование олигополии. Олигополистический тип рынка предполагает возможность свободного действия рыночной системы, хотя наряду с монополиями характеризует несовершенную конкуренцию. Олигополисты стремятся получить больше прибыли, впрочем, данное стремление свойственно всем фирмам системы свободного рынка.

Е

ЕВРО – валюта 16 государств Европейского союза (Австрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Италия, Кипр, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Португалия, Словения, Испания, Республика Ирландия и Словакия). Монеты евро и банкноты появились в обращении с 1 января 2002.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ – международный институт особого рода, сочетающий в себе черты международной экономической организации и политической федерации 27 европейских государств. В экономической среде призван содействовать ее развитию, координации экономической политики, постепенному переходу к единому рынку стран-членов с единой валютой и полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.

ЕДИНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГ (ЕСН) – федеральный налог, установленный в целях мобилизации средств для реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование) и медицинскую помощь. С 2010 г. ЕСН отменен, вместо него нынешние плательщики налога будут уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд РФ (ПФР), Фонд социального страхования (ФСС), Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ФФОМС, ТФОМС), согласно Закону №212- ФЗ от 24. 07.2009 г. «о Страховых взносах» (см. Страховые взносы во внебюджетные фонды).

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ – такая ситуация на рынке, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет заменителей; возникает там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален, кроме того, увеличение числа фирм в этой отрасли вызывает рост средних издержек. Таким образом, Е. м. (монополия в узком смысле) – это монополия на редкие и невоспроизводимые факторы производства (земля, газ, нефть, редкие металлы и др.). Большинство Е. м. создаются правительством. Правительство может выдать патент на один из уникальных продуктов, авторское право на какую-то вещь или же лицензию на право заниматься бизнесом на определенном рынке, не имея конкуренции. Кроме того, муниципалитеты дают лицензии компаниям, владеющим электростанциями, газовым компаниям и компаниям, ведающим коммуникациями, чтобы предотвратить дублирование эксплуатации мощностей. Эти компании очень строго контролируются в деятельности и установлении цен.

ЕСТЕСТВЕННАЯ (чистая) МОНОПОЛИЯ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, ЦЕНЫ И МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ – определяет объем производства исходя из трех принципов: издержки, спрос и максимизация прибыли. Различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса. Кривая спроса естественного монополиста (кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца) представляет собой кривую отраслевого спроса, т. к. чистый монополист всегда является отраслью. Поэтому кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а напротив, является нисходящей. Это означает следующее.

1. *Цена превышает предельный доход.* Чистый монополист или фактически любой производитель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса должен снизить цену, для того чтобы больше продать продукции. Вследствие

этого предельный доход будет меньше, чем цена. Это означает, что чистая монополия может увеличивать свои продажи, только назначая более низкую цену на единицу своей продукции. Более того, тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня выпуска, кроме первого. Причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но также и ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену – меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена на всех предшествующих единицах продукции. Т. к. предельный доход есть, изменение в валовом доходе, то до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход является положительным. Когда валовой доход достигнет своего максимума, предельный доход будет равен нулю. И когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.

2. *Чистый монополист диктует цену и объем производства.* Монополист неизбежно определяет цену, решая, какой объем продукции произвести, т. е. одновременно выбирает и цену, и объем производства. Общее правило состоит в следующем: чистая монополия никогда не выберет такую комбинацию: цена – количество, при которой валовой доход уменьшается, или предельный доход является отрицательным. При понижении цены валовой доход будет уменьшаться. Но более низкая цена связана с большим объемом производства и, следовательно, увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и более высокие издержки вызывают уменьшение прибыли. Какую комбинацию цены и количества выберет чистый монополист, – это зависит не только от спроса и предельного дохода, но и от издержек.

3. *Максимизация прибыли.* Стремящийся к прибыли чистый монополист будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ, ЦЕННОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЩЕСТВА – в условиях свободной конкуренции фирмы постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными, чтобы просто выжить. Конкурирующий монополист считает выгодным продавать меньший объем продукции, но по более высокой цене. Другими словами, монополист считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, что, с точки зрения общества, является оправданным. Но естественные монополии защищены от конкурентных сил, что является благоприятным условием для неэффективности. К сожалению, но это так, чем меньше конкурентов, тем больше неэффективность. В этой связи ценность естественной монополии, с точки зрения общества, отрицательная. Но общество не может отказаться от ее услуг, т. к.

естественная монополия обеспечивает необходимые общие условия для эффективного производства и нормальной повседневной жизни населения. В этом смысле ее общественная ценность положительна и велика. Ответ на вопрос: «Насколько естественная (чистая) монополия способствует научно-техническому прогрессу?». Ответ на данный вопрос неоднозначен: имеются две точки зрения. Первая: чистая монополия более прогрессивна, чем чистая конкуренция, потому что ее способность постоянно получать прибыль обеспечивает устойчивое финансирование научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Вторая точка зрения: отсутствие конкурентных фирм ослабляет стимул монополиста к нововведениям. При анализе данных позиций возникают следующие вопросы. Действительно ли, что естественные монополии разрабатывают более эффективную технику? Допустимо ли, что неконкурирующие монополии больше совершенствуют технологию производства, чем конкурирующие производители? Имеют ли чистые монополии достаточно средств и стимулов, чтобы улучшить свою продукцию и удовлетворить потребительский спрос? Ответы на поставленные вопросы можно получить при сравнении следующих моделей рынка.

Конкурентная модель. Выживание конкурентных фирм зависит от эффективности их деятельности. Однако конкуренция может лишать фирмы прибыли – основного источника для разработки новой техники или новой продукции. Прибыли от НТП могут быть недолговечными для осуществляющего нововведения конкурентного производителя. Фирма в конкурентной отрасли, внедряющая нововведения, нередко становится свидетелем того, что многие ее конкуренты вскоре начинают дублировать или копировать любую техническую новинку. Практически они будут считать вознаграждения, но не затраты на НТП.

Чистая монополистическая модель. Благодаря барьерам для вступления в отрасль чистой монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Отсюда, он будет иметь больше финансовых ресурсов для НТП, чем конкурентные фирмы, но вследствие отсутствия конкурентов у чистой монополии *нет автоматического стимула к* НТП. Следовательно, монополист может позволить себе быть неэффективным и вялым. Острое соперничество конкурентного рынка наказывает неэффективных. Неэффективный чистый монополист не встречает этого наказания просто потому, что у него нет конкурентов. У монополий есть все основания довольствоваться существующим положением. Чистые монополии, обогащаясь за счет остальной части общества, имеют меньше стимулов для НТП, но больше капитала для его осуществления.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ, РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ – чтобы лучше понять роль естественных монополий в рыночной экономике, необходимо рассмотреть две проблемы государственное регулирование Е. м. и ценовую дискриминацию.

1. *Государственное регулирование Е. м.* Деятельность Е. м. подлежит государственному регулированию. Цена (тариф), которую назначают Е. м. (коммунальные

службы, железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества) называется общественно оптимальной ценой. Она определяется правительственными регулирующими комиссиями или управлениями. Если целью регулирующей комиссии является достижение эффективности распределения ресурсов, то ей следует попытаться законодательно установить эту (максимальную) цену, равную предельным издержкам, т. е. цену, при которой достигается эффективность распределения ресурсов. Вероятно, что цена, равная предельным издержкам, будет такой низкой, что средние валовые издержки не будут покрываться. Неизбежным результатом явятся убытки. Причиной тому является специфика продукта естественных монополий. Поэтому просто навязать общественно оптимальную цену Е. м. означает убытки в краткосрочном периоде, а в долговременном периоде – банкротство. Что же делать? Здесь два варианта: субсидия, достаточная для того, чтобы покрыть убыток, который повлек бы за собой ценообразование на основе предельных издержек и ценовая дискриминация.

2. *Ценовая дискриминация,* в результате которой полученный дополнительный доход позволит фирме покрыть издержки.

3. На деле регулирующие комиссии придерживаются третьего варианта: они склонны отступать от цели достижения эффективности распределения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек и устанавливать цены, обеспечивающие «справедливую прибыль». Цена, обеспечивающая «справедливую прибыль», равна средним издержкам. Общественно оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются: цена, обеспечивающая «справедливую прибыль», устанавливается там, где пересекаются кривые спроса и средних издержек. Подобно конкурентному продавцу, чистый монополист будет максимизировать прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. В результате регулирования цен можно одновременно снизить цену, увеличить объем производства и увеличить, или сократить, экономические прибыли монополий.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ – уровень безработицы при полной занятости.

ЕСТЕСТВЕННАЯ УБЫЛЬ – количественное уменьшение товарно – материальных ценностей при их хранении (порче, усушке, испарении и т. д.).

Ж

ЖЕНЕВСКИЕ КОНВЕНЦИИ – многосторонние международные соглашения, регламентирующие порядок применения в платежном обороте векселей и чеков. Заключены на конференции в Женеве в 1930 г. Шесть Ж. к. (три вексельных и три чековых) подписало большинство европейских государств – Австрия, Бельгия, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Италия, Люксембург, Монако, Нидерланды, Норвегия,

Польша, Португалия, РФ, Финляндия, Франция. К Ж. к. присоединились Япония, ряд государств Азии, Африки и Латинской Америки (Турция, Сирия, Индонезия, Ирак, Ливан, Алжир, Ливия, Марокко, Аргентина и др.). Великобритания, США и другие страны английского права не присоединились к Ж. к.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОДУКЦИИ – период времени от зарождения идеи, практического воплощения, производства продукции, ее практического использования до снятия с эксплуатации и замены новой моделью.

ЖИЛИЩНЫЙ СЕРТИФИКАТ – по законодательству РФ особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью, удостоверяющих право их собственника на приобретение собственником квартиры (квартир) при условии приобретения пакета Ж. с. в порядке и на условиях, установленных законодательством, а также на получение от эмитента по первому требованию индексированной номинальной стоимости Ж. с. Схема индексации номинальной стоимости Ж. с. устанавливается при его выпуске и остается неизменной в течение установленного срока действия Ж. с.

ЖИРОБАНКИ – банки, производящие безналичные расчеты между своими клиентами. В настоящее время в связи с появлением коммерческих и эмиссионных банков практически не встречаются, однако современные банки имеют свои жироотделы. В Германии, например, существуют так называемые региональные жироцентрали, где совершаются иногородние безналичные расчеты между вкладчиками сберегательных касс по жироприказам или расчетным чекам.

ЖУРНАЛЬНО-ОРДЕРНАЯ ФОРМА УЧЕТА – система бухгалтерского учета, которая основана на использовании накопительных журналов-ордеров и вспомогательных разработочных таблиц для накапливания в них данных первичных документов о хозяйственных операциях. Основными регистрами журнально-ордерной формы счетоводства являются журналы, в которых документы о хозяйственных операциях регистрируются в хронологическом порядке, а итоги этих журналов – ордеров составляют месячные обороты синтетических счетов.

З

ЗАБАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА – счёт, предназначенный для обобщения информации о наличии и движении ценностей, не принадлежащих хозяйствующему субъекту, но временно находящихся в его пользовании или распоряжении, а также для контроля за отдельными хозяйственными операциями. Бухгалтерский учет указанных объектов ведется по простой системе. Например, счет 001 «Арендованные основные средства» предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств, арендованных организацией.

ЗАБАСТОВКА – временный добровольный отказ работников от исполнения трудовых обязанностей (полностью или частично) в целях разрешения коллективного трудового спора.

ЗАВЕДОМО ЛОЖНАЯ РЕКЛАМА – реклама, с помощью которой рекламодатель (рекламопроизводитель, рекламораспространитель) умышленно вводит в заблуждение потребителя рекламы.

ЗАВЕДОМО ЛОЖНОЕ АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ – аудиторское заключение, составленное без проведения аудиторской проверки или по результатам такой проверки, но явно противоречащее содержанию документов, представленных для аудиторской проверки и рассмотренных аудиторской организацией или индивидуальным аудитором в ходе аудиторской проверки. Заведомо ложное аудиторское заключение признается таковым только по решению суда.

ЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – затраты застройщика по введенному в эксплуатацию объекту строительства.

ЗАВИСИМОСТЬ ФИШЕРА – прямая зависимость номинальной процентной ставки от уровня инфляции, т. е. при росте уровня инфляции наблюдается тенденция роста номинальных процентных ставок.

ЗАДАТОК – денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Соглашение о З. независимо от суммы З. должно быть совершено в письменной форме. В случае сомнения в отношении того, является ли сумма, уплаченная в счет причитающихся со стороны по договору платежей З., эта сумма считается уплаченной в качестве аванса, если не доказано иное. При прекращении обязательства до начала его исполнения по соглашению сторон либо вследствие невозможности исполнения З. должен быть возвращен. Если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая З., он остается у другой стороны. Если за неисполнение договора ответственна сторона, получившая З., она обязана уплатить другой стороне двойную сумму З. Сверх того, сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы З., если в договоре не предусмотрено иное.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ – общая сумма финансовых обязательств, подлежащая погашению (возврату) в определенный срок. В случае несвоевременного погашения З. она считается просроченной. З. бывает дебиторской и кредиторской.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ДЕБИТОРСКАЯ – сумма долгов, причитающихся предприятию.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КРЕДИТОРСКАЯ – денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.

ЗАЕМ БЕСПРОИГРЫШНЫЙ – разновидность выигрышных займов, по которым на протяжении установленного срока займа выигрывают все облигации.

ЗАЕМ БЕССРОЧНЫЙ – внутренние государственные займы, выпускаемые без обязательства возврата капитальной суммы долга в определенный срок. При З. б. государство периодически выплачивает проценты; в зависимости от состояния государственных финансов и денежного рынка государство может использовать

свое право погашения долга путем тиража либо путем скупки долговых обязательств на рынке по курсу дня. Основные формы 3. б. – государственная рента и вечные займы.

ЗАЕМ ВНЕШНИЙ – основная форма международного кредита: займы, полученные от зарубежных кредиторов или предоставленные иностранным заемщикам, при осуществлении которых возникают кредитные отношения между государствами, банками, монополиями, учреждениями, международными организациями.

ЗАЕМНЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – часть оборотных средств предприятий и организаций, предоставленная им в виде банковских ссуд либо в порядке временной финансовой помощи.

ЗАКАЗ – по российскому праву вид оферты. Представляет собой предложение заказчика (покупателя) изготовить, поставить (продать) ему продукцию (товары), выполнить работу, оказать услуги с указанием сроков, объемов, количества, ассортимента, качества и других необходимых данных. По договору поставки может представляться покупателем в форме спецификации. Согласие подрядчика, поставщика (продавца) оформляется письмом, телеграммой, либо подтверждается подписью на документе, которым представлен З.

ЗАКЛАДНАЯ – документ о залоге должником недвижимости. Дает кредитору право продажи заложенного имущества с торгов в случае неуплаты долга в срок. Составляется обязательно в нотариальной конторе. Если сумма долга против заложенного имущества не может быть увеличена. З. называется закрытой; в противном случае открытой.

ЗАКОН – выражает собой сущность явления, или существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи, в природе или обществе. Объективный З. означает, что его действие происходит независимо от воли и сознания человека. Например, хочет человек или не хочет, а подброшенный камень, согласно З. притяжения земли, обязательно упадет на землю. Точно также и в экономике. Во всех странах с рыночной экономикой действуют одни и те же экономические З.

ЗАКОН ГРЭШАМА – закон, согласно которому деньги, менее ценящиеся на рынке, вытесняют из денежного обращения высокоценимые деньги, которые, в свою очередь, уходят в сбережения.

ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ – экономический закон, позволяющий рассчитать количество денег, необходимых для обращения. В простом варианте: количество денег, необходимых для нормального обращения рассчитывается по формуле: Д = ТЦ/Сб, где Д – количество денег, необходимых для нормального обращения, ТЦ – сумма цен всех товаров, Сб – скорость оборота денежных единиц.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩИХ ВМЕНЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК – определяет, что производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой сокращение производства другого продукта. Из-за редкости ресурсов в любой данный момент экономика не может удовлетворить все безграничные потребности. Она вынуждена жертвовать выпуском одних видов товаров и услуг, чтобы добиться увеличения про-

изводства других. Переключение ресурсов из одной сферы их применения в другую обусловливает действие 3. в. в. и.

ЗАКОН ОУКЕНА – рост безработицы на 1% сверх естественного уровня ведет к падению уровня реального ВНП на 2,5%, от потенциального ВНП страны.

ЗАКОН ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ (ППС) – в долгосрочном плане цены на товары, предназначенные для международного обмена, исчисленные в одной и той же валюте и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми, реальный валютный курс должен оставаться поэтому неизменным. Номинальный валютный курс всегда должен измениться ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то при прочих равных условиях национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

Закон ППС не лишен недостатков. В частности процесс выравнивания цен в разных странах затруднен тем, что не все товары и услуги вовлекаются в международную торговлю. Выравниванию цен может также препятствовать наличие внешнеторговых барьеров, ограничение конвертируемости национальной валюты, контроль над движением капитала и т. п. Кроме того, товары, являющиеся объектом международной торговли, не всегда полностью взаимозаменяемы для отдельных групп потребителей. Поэтому в действительности реальный валютный курс может колебаться, но его колебания будут небольшими или временными.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ – прямая связь между ценой и количеством производимого продукта. 3. п. показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения, и, напротив, со снижением цен сокращается предложение.

ЗАКОН СПРОСА – согласно закону спроса между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или обратная, связь. 3. с. гласит: при прочих равных условиях величина спроса будет больше при низких ценах и меньше при высоких ценах. «При прочих равных условиях» – очень важная часть формулировки. Это дает возможность утверждать, что другие факторы не изменятся. 3. с. можно объяснить эффектами дохода и замещения.

ЗАКОН СТОИМОСТИ – закон, согласно которому обмен товаров осуществляются на основе общественно-необходимых затрат, отражающих их стоимость.

ЗАКОН СЭЯ – закон, выражающий причинно-следственную связь между спросом и предложением. Согласно ему предложение само создает спрос.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ – означает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному (фиксированному) ресурсу (капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую

единицу переменного ресурса. Предельный продукт, а вместе с ним предельный доход (MR) начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ (дополнительной) ПОЛЕЗНОСТИ – по мере увеличения потребления товара снижается (убывает) полезность каждой новой единицы товара.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ – увеличение использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно ведет к снижению выпуска продукции.

ЗАКОН ЭНГЕЛЯ – для конкретного потребителя должно существовать благо с эластичностью спроса по доходу больше единицы ($E > 1$).

ЗАКОН ЮРИДИЧЕСКИЙ – юридический акт, принятый высшим представительным органом государственной власти либо непосредственным волеизъявлением населения (например, в порядке референдума) и регулирующий, как правило, наиболее важные общественные отношения. З. ю. составляет основу системы права государства. З. ю. обладает наибольшей юридической силой по отношению к нормативным актам всех иных органов государства. Наконец, для З. ю. характерен особый порядок принятия, специальная законотворческая процедура, распадающаяся на ряд стадий: законодательная инициатива, обсуждение законопроекта, принятие закона и его опубликование. Будучи единым по способу формирования, положению в правовой системе государства и роли в регулировании общественных отношений, З. ю. в то же время делится на определенные виды. В частности по значимости содержащихся в законе норм они делятся на конституционные, органические и обыкновенные. Обычные З. ю. делятся на кодификационные и текущие. В федеративных государствах различаются также З. ю. федеральные и субъектов федерации. Особую категорию составляют чрезвычайные законы.

ЗАКОННОЕ ПЛАТЕЖНОЕ СРЕДСТВО – денежные знаки, которые по закону являются обязательными к приему в погашение долгов на территории данной страны: банкноты (банковские билеты), казначейские билеты и разменные монеты. Проблема законности платежных средств при монопольной эмиссии денежных знаков государством может возникнуть только в связи с проведением денежной реформы.

ЗАКРЫТАЯ ПОДПИСКА – 1) приватное размещение ценных бумаг. В этом случае инвестиционный дилер обычно выступает агентом выпускающей компании, за что получает комиссию. Выпускается меморандум о выпуске, где не указывается ряд существенных обстоятельств, например эмиссионная цена. В случае приватного размещения ценные бумаги без огласки распределяются между немногими институциональными инвесторами; 2) размещение выпускаемых ценных бумаг среди учредителей или же по их решению среди привлекаемых по договоренности со стороны инвесторов, не вызывающих возражений ни у одного учредителя.

ЗАКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА – экономика страны, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО – акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

ЗАКРЫТЫЙ КЛЮЧ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ – уникальная последовательность символов, известная владельцу сертификата ключа подписи и предназначенная для создания в электронных документах электронной цифровой подписи с использованием средств электронной цифровой подписи.

ЗАЛОГ – способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества.

ЗАЛОГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – документ, выдаваемый заемщиком кредитору в подтверждение его права в случае неисполнения обеспеченного залогом обязательства получить преимущественное удовлетворение претензий из стоимости заложенного имущества.

ЗАМОРАЖИВАНИЕ КАПИТАЛОВ – запрет, осуществляемый государственным или судебным органом, на использование капиталов их владельцами до особого решения.

ЗАМОРОЖЕННЫЙ СЧЕТ – 1) счет в банке, использование которого ограничено правительством; 2) счет, использование которого полностью ограничивается в случае, когда клиент продает ранее купленные, но не оплаченные ценные бумаги, а затем пытается снять выручку от продажи со счета, не расплатившись за покупку ценных бумаг, или вообще не совершает платеж за покупку в течение какого-то определенного времени.

ЗАНЯТОСТЬ – деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая им трудовой доход.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – цена за труд человека; доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником; вознаграждение, которое работодатель обязан выплачивать работнику в соответствии с условиями трудового договора и требованиями трудового законодательства. Согласно новому КЗоТ РФ, введенному с 1 февраля 2002 года, оплата труда каждого работника зависит от его личного трудового вклада и качества труда и максимальным размером не ограничивается. Запрещается какое бы то ни было понижение размеров оплаты труда в зависимости от пола, возраста, расы и национальности, отношения к религии, принадлежности к общественным объединениям. Месячная оплата труда работника, отработавшего полностью определенную на этот период норму рабочего времени и выполнившего

свои трудовые обязанности (нормы труда), не может быть ниже установленного федеральным законом РФ минимального размера оплаты труда. В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, а также премии и другие поощрительные выплаты. При оплате труда рабочих могут применяться тарифные ставки, оклады, а также бестарифная система, если предприятие, учреждение, организация сочтут такую систему наиболее целесообразной. Вид системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий, иных поощрительных выплат, а также соотношение их размеров между отдельными категориями персонала предприятия, учреждения, организации определяют самостоятельно и фиксируют их в коллективных договорах, иных локальных нормативных актах. Оплата труда руководителей, специалистов и служащих производится, как правило, на основе должностных окладов. Должностные оклады устанавливаются администрацией предприятия, учреждения, организации в соответствии с должностью и квалификацией работника. Предприятия, учреждения, организации могут устанавливать для руководителей, специалистов и служащих иной вид оплаты труда (в процентах от выручки, в долях от прибыли и другие). Индексация оплаты труда работников предприятий, учреждений, организаций производится в порядке, установленном Законом РСФСР «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР». Величина З. п. зависит от ее ставки – цены, выплачиваемой за единицу времени (час, день, неделя). Необходимо видеть различие между денежной, или номинальной, и реальной З. п.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НОМИНАЛЬНАЯ – сумма денег, полученная за час, день, неделю и т. д. Это то, что получаем «в кассе».

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РЕАЛЬНАЯ – количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т. е. это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Она зависит от (1) номинальной заработной платы и (2) цен на товары и услуги. Изменение З. п. р. в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 2% при росте уровня цен на 5% дает падение З. п. р. на 3%. Однако номинальная и З. п. р. не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а З. п. р. в то же самое время – понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата. Обратим внимание на прямую взаимозависимость между З. п. р. и производительностью труда: реальная заработная плата растет приблизительно такими же темпами, как производительность труда. Вывод: З. п. р. непосредственно зависит от объема производства на одного рабочего, или производительности труда. Чем больше объем производства в час, тем больше реальный доход на каждый отработанный час.

ЗАСТРАХОВАННЫЙ – лицо, участвующее в процессе страхования, чья жизнь, здоровье, трудоспособность являются объектами страховой защиты. З. имеет право

получить оговоренную страховую сумму при наступлении определенных событий (например, дети при наступлении совершеннолетия). В том случае, если страховые взносы уплачиваются непосредственно З., он одновременно является и страхователем. Страхователи вправе при заключении договоров страхования назначать физических или юридических лиц для получения страховых выплат. Такие лица носят название выгодоприобретателя.

ЗАТРАТЫ – издержки, расходы физических и юридических лиц, выраженные в денежной форме, на производство, обращение и сбыт продукции с целью достижения необходимого результата.

ЗАТРАТЫ КОСВЕННЫЕ (В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ) – затраты, которые не имеют непосредственного отношения к производству данного наименования продукции, в связи с чем не могут быть отнесены в его себестоимость прямым счетом, а распределяются косвенно, то есть условно, расчетным путем.

ЗАТРАТЫ НАКЛАДНЫЕ – затраты, которые связаны с организацией производства и управлением и включают в себя общехозяйственные затраты, а также затраты на управление производством (например, заработная плата руководителей, специалистов и служащих, расходы на аренду офисного помещения, отопление и др.).

ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА – минимальный уровень дохода, который компания должна обеспечить своим акционерам; определяется уровнем дохода от лучшего из предлагаемых на рынке альтернативных вариантов инвестиций в акции с такой же степенью риска.

ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ – процент годовых по долговому инструменту на момент его погашения; при расчете З. н. п. з. с. начисленные проценты часто берутся после вычета налогов; в этом случае З. н. п. з. с. равны единице минус налоговая ставка, умноженной на величину начисленных процентов на момент погашения долга.

ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА – 1) доход, который должна обеспечить компания для новых инвестиций при среднем уровне их рисковости для того, чтобы сохранять на неизменном уровне курс своих акций; 2) средневзвешенные затраты компании на привлечение капитала.

ЗАТРАТЫ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ – затраты, вызванные недостатками в технологии и организации производства, в системе сохранности имущества, а также внешними обстоятельствами (неокупаемые затраты).

ЗАТРАТЫ ОСНОВНЫЕ – затраты, непосредственно связанные с циклом производства продукта и его обслуживанием, в частности, с подготовкой, освоением производства, самим производственным циклом (в том числе потеря от брака, затраты на повышение качества выпускаемой продукции), а также расходы на обслуживание процесса производства. З. о. включают в себя прямые расходы и расходы на эксплуатацию и обслуживание производственного оборудования.

ЗАТРАТЫ ПЕРЕМЕННЫЕ – затраты, размер которых изменяется прямо пропорционально изменению физического показателя объема производства.

ЗАТРАТЫ ПОДРЯДЧИКА – затраты, которые складываются из всех фактически произведенных расходов, связанных с производством подрядных работ, выполняемых им согласно договору на строительство, то есть с использованием в процессе строительства объекта материальных и трудовых ресурсов, основных средств и нематериальных активов, а также других видов ресурсов.

ЗАТРАТЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ – затраты, относящиеся непосредственно к производству продукции установленного качества при наличии рациональной технологии и организации производства, которые соотносятся с доходами, полученными от производственной деятельности.

ЗАТРАТЫ ПРЯМЫЕ (В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ) – затраты, которые непосредственно относятся к конкретному объекту калькуляции (видам изделий или группам однородных изделий, работам, услугам). Это расход сырья и материалов, заработная плата производственных рабочих, занятых изготовлением продукции, вместе с отчислениями на социальные нужды и другие затраты, которые можно отнести на себестоимость продукции на основании первичных документов.

ЗАТРАТЫ УСЛОВНО – ПЕРЕМЕННЫЕ – затраты, которые зависят от объема производства, причем эта зависимость не является прямо пропорциональной.

ЗАТРАТЫ УСЛОВНО – ПОСТОЯННЫЕ – затраты, которые практически не зависят от изменения объема производства продукции. Это, например, общехозяйственные расходы, часть общепроизводственных расходов (сумма начисленной амортизации по зданиям, машинам, оборудованию, сооружениям и т. д.), часть расходов на продажу (расходы на рекламу продукции).

ЗАЧЕТ ВЗАИМНЫХ ТРЕБОВАНИЙ – установленная форма безналичных взаиморасчетов предприятий, при которой взаимные требования и обязательства должников и кредиторов друг к другу погашаются в равновеликих суммах, и лишь на разницу производится платеж в установленном порядке.

ЗАЯВЛЕНИЕ НА АККРЕДИТИВ – указание банку о снятии средств с расчетного счета предприятия и депонировании их в банке поставщика. Оплату с аккредитива производит банк, где открыт аккредитив, против товарно – распорядительных документов, предоставленных банку поставщиком товарно-материальных ценностей.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА – плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим З. р. Рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано. Рента не обеспечивает изменения количества земли в экономике. Известно несколько видов З. р.: дифференциальная З. р. (I и II), абсолютная и монопольная.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК – одна из разновидностей предприятий, торгующих ссудным капиталом, в основном, под залог земли. Функциями З. б. являются долгосрочное и краткосрочное кредитование аграрного сектора, приобретение земли в собственность, ипотечный кредит, распространение и покупка акций, паевых взносов в аграрных кооперативах и т. д.

ЗЕМЛЯ – природный ресурс, необходимый для производства благ и проживания людей; это особый материальный ресурс. К понятию «З.» относятся все естественные ресурсы – «даровые блага природы», которые приемлемы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные З., леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы. Особенностью З. как экономического ресурса является ее ограниченность. В отличие от капитала З. неподвижна. На уровне народного хозяйства в большинстве стран Западной Европы и Северной Америки предложение З. более или менее стабильно. Возможности расширения сельскохозяйственных площадей весьма незначительны. Одно из немногих исключений составляют Нидерланды, где в последние десятилетия удалось расширить сельскохозяйственные угодья за счет осушения прибрежных районов моря. Очевидно, что такое дорогое удовольствие могут себе позволить отнюдь не все страны. В большинстве же развитых стран наблюдается тенденция к сокращению сельскохозяйственных площадей как следствие развития городского хозяйства и инфраструктуры (строительства дорог, различных зданий, сооружений и т. п.).

Факторами, влияющими на предложение З., являются плодородие и положение. Поэтому когда мы говорим об ограниченности З., мы имеем в виду З. определенного качества, расположенную в определенном месте. Естественно, что количество хорошей З. вокруг конкретного крупного города или даже отдельной фермы ограничено вдвойне: и по качеству, и по количеству. Плодородие, например, зависит от качества почвы, климата, характера применяемой техники, трудовых навыков и производственного опыта тех, кто работает на З., и т. д. Хотя некоторые факторы, несомненно, являются переменными, однако, в силу особенностей применяемого в сельском хозяйстве труда и капитала их изменение происходит лишь по истечении более или менее значительного периода времени.

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ – официальные запасы золота и иностранной валюты центральных банков и казначейств, используемые ими для осуществления международных расчетов и платежей, покрытия дефицита платежного баланса, стабилизации курса валют на международных рынках и т. д. Официальные З. р. РФ складываются из резервов Центрального банка РФ и Правительства РФ (последние находятся в управлении Минфина РФ). В резервы входят золото и иностранная конвертируемая валюта. Валовые резервы составляют большую цифру, т. к. включают иностранные пассивы (т. е. долги). В распоряжении ЦБ и Правительства РФ также имеются резервы палладия, серебра, платины, драгоценных камней (в основном алмазов).

ЗОЛОТОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ – золотой запас данной страны для покрытия банковской эмиссии, размеры которой устанавливаются правительством.

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС – централизованный резервный запас золота (в слитках и монетах), находящийся в распоряжении центрального эмиссионного банка, либо финансовых органов государства, либо международных валютно-кредитных организаций.

ЗОЛОТОЙ СЕРТИФИКАТ – свидетельство о депонировании золота, выдаваемое банком вкладчику, 3. с. можно свободно разменять в банке на указанное в нем количество золота или получить по нему денежную сумму, эквивалентную стоимости указанного золота по рыночной цене.

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ – система валютных отношений, при которой каждая страна выражала стоимость своей валюты в определенном количестве золота, а центральные банки или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене; денежная система, в рамках которой наличные деньги могут быть свободно обменены на золото. Соотношение между количеством золота и единицей валюты устанавливается в законодательном порядке. В большинстве крупнейших стран-участниц международной торговли 3. с. отменен, в основном, вследствие его сдерживающего влияния на ликвидность. В то же время интерес к возрождению 3. с. периодически возобновляется именно как к средству сдерживания экспансионистской денежно-кредитной политики.

ЗОНА «ПЕРЕГРЕВА» ЭКОНОМИКИ – соответствует участку кривой совокупного предложения, на котором даже незначительное приращение выпуска реального ВНП неизбежно сопряжено с генерированием крайне высокого уровня инфляции.

ЗОНА СУБСТИТУЦИИ (ЗАМЕЩЕНИЯ) – участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим.

И

ИГРА – взаимоотношения экономических субъектов в ситуациях с заранее установленными правилами, когда необходимо принимать ответственные решения.

ИГРА С НЕНУЛЕВОЙ СУММОЙ – игра, во время которой группа игроков либо увеличивает, либо уменьшает свое благосостояние.

ИГРА С НУЛЕВОЙ СУММОЙ – игра, в ходе которой происходит перераспределение благ между участниками, причем выигрыш одних возникает исключительно из-за проигрыша других игроков.

ИГОРНЫЙ БИЗНЕС – предпринимательская деятельность, связанная с извлечением организациями или индивидуальными предпринимателями доходов в виде выигрыша и (или) платы за проведение азартных игр.

ИЗБЫТОК – если рыночная цена выше цены равновесия, то это означает И. товара на рынке, т. к. интересы продавца ставятся выше интересов покупателя.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА – расходы фирм с целью производства продукта и получения прибыли; расходы фирмы, связанные с потреблением ресурсов, или факторов производства; сумма затрат фирмы на производство товаров и услуг в течение определенного периода времени. И. п. классифицируются с учетом краткосрочного и долговременного периодов.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ – издержки имеют ту же характеристику, что и издержки в кратковременном периоде, но у них есть специфика: они тесно взаимосвязаны с масштабами производства. Эффект от изменения масштабов производства может быть положительным или отрицательным. В то же время может наступить период, обеспечивающий постоянную отдачу от масштабов производства.

ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕМЕННЫЕ – издержки, общая сумма которых изменяется прямо пропорционально изменению объема производства (выпуску). К переменным издержкам относятся издержки на расходуемые материалы, сырье, полуфабрикаты и др.

ИЗДЕРЖКИ ПОСТОЯННЫЕ – часть затрат, общая сумма которых не изменяется при изменении объема производств за определенный период. К постоянным издержкам относятся: арендная плата за помещение, заработная плата менеджеров предприятия и др.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ – зависят не только от цен, но и от количества ресурсов, т. к. в течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. И. п. в к. п. делятся на постоянные, переменные, общие, средние и предельные.

ИЗГОТОВИТЕЛЬ – организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, производящие товары для реализации потребителям.

ИЗЛИШЕК (выигрыш) ПОТРЕБИТЕЛЯ – величина, определяемая как разница между максимальной суммой, которую потребители согласны заплатить за определенное количество нужного им продукта, и суммой, которую они фактически платят.

ИЗЛИШЕК (выигрыш) ПРОИЗВОДИТЕЛЯ – эффект превышения цены над издержками производства.

ИЗНОС ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ – утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости. И. о. с. отражается на забалансовом счете 010, предназначенном для обобщения информации о движении сумм износа по объектам жилищного фонда, объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т. п., а также у некоммерческих организаций по объектам основных средств. Начисление износа по указанным объектам производится в конце года по установленным нормам амортизационных отчислений.

ИЗОКВАНТА – графическое изображение производственной функции с помощью линий, на которой могут быть показаны различные сочетания затрат факторов производства (ресурсов, используемых для выпуска заданного объема продукции).

ИЗОКОСТА – линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость; прямая равных издержек.

ИМЕННЫЕ ЭМИССИОННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ – эмиссионные ценные бумаги, информация о владельцах которых должна быть доступна эмитенту в форме реестра владельцев ценных бумаг, переход прав на которые и осуществление закрепленных ими прав требуют обязательной идентификации владельца.

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ – образ организации, складывающийся у клиентов, партнеров, общественности.

ИМПОРТ – расходы отдельных лиц, фирм и правительства данной страны на приобретение товаров и услуг у иностранного контрагента и ввоз их в страну.

ИМПОРТЕР – резидент, заключивший или от имени которого заключен контракт (договор, соглашение), предусматривающий ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

ИМПОРТИРУЕМЫЕ ТОВАРЫ – товары, ввозимые на таможенную территорию РФ, за которые произведен или будет произведен платеж в иностранной валюте.

ИМУЩЕСТВО (ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НК РФ) – виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ – 1. Учет запасов, отражающий остатки сырья, материалов и вспомогательных продуктов на определенный момент времени; 2. Сверка данных бухгалтерского учета и фактического наличия материальных ценностей (основных и оборотных фондов), а также денежных средств, остатков средств на счете в банке и остальных расчетов с дебиторами и кредиторами.

ИНВЕНТАРЬ – совокупность предметов хозяйственного обихода и производственного назначения.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ – процесс увеличения капитальных фондов, приток капитала в фирму за определенный период времени.

ИНВЕСТИРОВАТЬ – вложить капитал в какое-либо предприятие, дело.

ИНВЕСТИЦИИ – капиталовложения, способствующие созданию новых товаров и услуг и увеличение материальных запасов: денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в т. ч. и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта. Различают два вида И.: (1) валовые (совокупные) И. и (2) чистые И. Валовые И. представляют собой

сумму амортизации (возмещение затраченных в текущем году капитальных средств) и чистых И., используемых на создание новых капитальных благ.

ИНВЕСТИЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ (общественном) СЕКТОРЕ – инвестиции (расходы на приобретение капитальных благ) осуществляются не только частными фирмами, но и федеральным правительством, национализированными, или государственными, предприятиями и местными органами власти. Эта расходы связаны в основном с созданием и развитием общественных благ, или инфраструктуры. В то же время большая часть инвестиций федерального правительства связана с политической программой правительства. Это же соображение во многом определяет инвестиционную политику государственных предприятий. Инвестиции местных властей сильнее реагируют на ставку процента, особенно в случае проектов, связанных с жилищным строительством. Если даже с учетом грантов центрального правительства издержки использования заемных средств не покрываются за счет получаемой ренты, то приходится поднимать местные налоги, что нежелательно по политическим соображениям. Большое значение инвестиций в общественном секторе экономики обусловлено прямым контролем за ними со стороны правительства: ведь в случае недостатка в частных инвестициях оно может увеличить государственные расходы.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ – ни одна коммерческая фирма не будет делать инвестиций, если она не рассчитывает хоть когда-нибудь получить от них прибыль. Таким образом, склонность к инвестированию всегда связана с анализом двух моментов: 1) какую прибыль принесут инвестиции, или какой будет предельный доход от новых произведенных продуктов; 2) по современной терминологии, «какова цена вопроса», или каковы издержки инвестирования – сколько придется потратить средств, чтобы инвестиции принесли прибыль. Прибыльность инвестиций зависит главным образом от спроса на конечную продукцию, которую выпускает фирма. При оценке будущего спроса фирма будет исходить из текущего спроса на эти блага. Если спрос растет на протяжении длительного периода, то фирма и в будущее будет смотреть с оптимизмом. Если текущий спрос невелик, а все симптомы его роста в прошлом не подтверждаются, то будущее будет вырисовываться в более мрачных тонах. Но поскольку текущий спрос (а с ним и текущее потребление) зависит в основном от уровня доходов, то – чем выше совокупный доход, тем больше будет объем инвестиций. Импульс к инвестированию дают новые технологии (атомная энергетика, автоматизация производства, компьютерные технологии, разработка природных ресурсов и т. д.) и государственная политика. Все помыслы предпринимателей связаны с проблемой издержек инвестирования. Это значит со ставкой процента по кредитам. Низкая ставка процента увеличивает стимулы к инвестированию; если же процент растет, то уровень инвестиций падает. Но такая ситуация складывается в нестабильной экономике, например в переходной.

В стабильной экономике – экономике развитых стран – склонность предпринимателя к инвестированию напрямую не связана с колебаниями нормы процента.

С одной стороны, инвестиционные решения принимаются на основе долгосрочного планирования, особенно если речь идет о большой корпорации. Любая корректировка планов такой фирмы вследствие изменившихся финансовых условий в состоянии подорвать всю концепцию ее развития. С другой стороны, фирмы редко идут на реализацию проекта, не имея достаточного «запаса прибыльности». Инвестиции, как правило, окупаются не боле чем за 5 лет – ставки процента вряд ли вырастут за это время настолько, чтобы прибыльный проект превратился в убыточный. Запасы также не особенно сильно подвержены влиянию нормы процента: их размер скорее определяется соображениями удобства. Во всяком случае норма процента составляет лишь небольшую часть альтернативных издержек запасов – издержки содержания тех же складских помещений бывают заметно выше. Поэтому *при принятии решений об инвестировании ставка процента играет вторичную роль по сравнению с ожидаемым эффектом – прибылью.* Так, эффект снизившихся процентных ставок нередко выражается прежде всего в более оптимистических прогнозах инвесторов на будущее, особенно когда речь идет об инвестициях в восстановление производственных мощностей.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – капиталовложения, которые повышают квалификацию работников, развивают их способности, укрепляют здоровье, обеспечивают миграцию и соответственно способствует росту производительности труда в обществе Подобно затратам предпринимателей на станки и оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

В целом И. в. ч. к. бывают трех видов. Во-первых, расходы *на образование,* включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы и т. д. являются наиболее очевидным и, вероятно, наиболее важным видом И. в. ч. к. Образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной. Во-вторых, расходы *на здравоохранение* имеют также большое значение. Хорошее здоровье как следствие расходов на физическое воспитание, профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий и т. д. – удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда рабочих. В-третьих, расходы *на мобильность,* благодаря которым рабочие мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью, составляют наименее очевидную форму.

ИНВЕСТИЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ – вложение средств на оборудование, подготовку специалистов на курсах, передачу опыта и ноу-хау, совместные научные разработки и т. д.

ИНВЕСТИЦИИ ПОРТФЕЛЬНЫЕ – вложения средств в долгосрочные ценные бумаги. Подобные вложения не могут обеспечить их владельцам контроль

над их использованием. Разновидностью И. п. является вложение средств в облигационные займы.

ИНВЕСТИЦИИ РЕАЛЬНЫЕ – долгосрочные вложения денежных средств в отрасли материального производства.

ИНВЕСТИЦИИ РЕНОВАЦИОННЫЕ – инвестиции, предназначенные для восстановления изношенного (потребленного) основного капитала.

ИНВЕСТИЦИИ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ – инвестиции в ценные бумаги с фиксированным доходом (облигации и привилегированные акции).

ИНВЕСТИЦИИ ЧИСТЫЕ – валовые инвестиции за минусом амортизационных отчислений, или реновационных инвестиций.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ – объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление. К И. а. относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств, нематериальных активов или иных внеоборотных активов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ – кредитно-финансовый институт, который аккумулирует денежные средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг (обязательств) и помещает их в акции и облигации: предприятий в своей стране и за рубежом. И. к. как коллективный инвестор содействует процессу накопления капитала посредством его централизации. В отличие от холдинг-компаний И. к. не осуществляет контроля за деятельностью корпораций. В зависимости от метода формирования пассивов И. к. делятся на две основные группы: 1) закрытого типа, которые имеют фиксированный акционерный капитал, их акции котируются на рынке и не подлежат погашению до момента ликвидации компании; 2) открытого типа, которые имеют постоянно меняющийся капитал, т. к. их акции свободно продаются и покупаются самими компаниями по ценам, соответствующим текущей рыночной стоимости активов И. к. В развитых странах преобладают И. к. открытого типа.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА – вид ценной бумаги как средства инвестирования, доказывающей наличие имущественного интереса. И. ц. б. является оборотным документом.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ – особое звено кредитной системы, специализирующееся на финансировании и долгосрочном кредитовании различных отраслей народного хозяйства.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СУБСИДИИ – один из инструментов фискальной политики, посредством которого правительство увеличивает чистые инвестиции предприятий, что, в свою очередь, вызывает мультипликативный эффект, т. е. рост

национального дохода страны вследствие роста первоначальной занятости и дохода (см. Мультипликатор).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ – скидка с налога на прибыль корпорации, которая ей предоставляется при покупке новых капитальных ресурсов (см. Ресурсы).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ – совокупность ценных бумаг, приобретенных инвестиционным институтом или конечным инвестором. И. п., как правило, состоит из целого ряда различного вида ценных бумаг и может включать в себя: акции и облигации промышленных компаний (корпоративные ценные бумаги), государственные ценные бумаги, депозитные сертификаты коммерческих банков и др.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПРИОРИТЕТНЫЙ (применительно к иностранному инвестору) – проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд. руб. (не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка РФ на день вступления в силу федерального закона), или инвестиционный проект, в котором минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями составляет не менее 100 млн. руб. (не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка России на день вступления в силу федерального закона), включенные в перечень, утверждаемый Правительством РФ.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД – по российскому законодательству, любое акционерное общество открытого типа, которое одновременно осуществляет деятельность, заключающуюся в привлечении средств за счет эмиссии собственных акций, инвестирования собственных средств в ценные бумаги других эмитентов, торговле ценными бумагами, а также владеет инвестиционными ценными бумагами, стоимость которых составляет 30% и более от общей стоимости его активов в течение более четырех месяцев суммарно в пределах одного календарного года. И. ф. не могут являться банки и страховые компании, деятельность которых регулируется законодательством РФ о банках и страховых компаниях.

ИНВЕСТОР – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающий их целевое использование. В качестве И. могут выступать: органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами; российские граждане и юридические лица;

иностранные физические и юридические лица; государства и международные организации. Допускается объединение средств И. для осуществления совместного инвестирования. И. могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности. И. осуществляет инвестиции собственных, заемных или привлеченных средств в экономику как своей страны, так и за границу.

ИНВЕСТОР АКТИВНЫЙ (стратегический) – частный инвестор, который получает контроль над бывшим государственным предприятием и активно участвует в управлении.

ИНВЕСТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ – юридическое лицо, активно вкладывающее средства в акции и другие финансовые инструменты.

ИНДЕКС – относительный показатель, выражающий соотношение величин какого-либо явления в течение определенного периода времени. И., характеризующий меру изменения одного конкретного явления, – это индивидуальный И. Относительный показатель, характеризующий меру изменения сложного явления, состоящего из элементов, которые непосредственно несоизмеримы, – это сводный И. Принцип вычисления И. независимо от формы его выражения (ценовой, объемной, стоимостной) во всех случаях одинаков; суть его заключается в том, чтобы показать изменения переменной от одного временного периода к другому периоду.

ИНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА – фондовый индекс; средний показатель курсов акций ведущих компаний США. Представляет собой арифметическую среднюю (не взвешенную) ежедневных котировок определенной группы компаний на момент закрытия биржи. В Японии курс акций и их изменение отражается индексом Никкеи.

ИНДЕКС КОТИРОВКИ АКЦИЙ – показатель курсов важнейших акций на биржах. Включает курсы акций крупнейших предприятий. Является индикатором климата на бирже.

ИНДЕКС КУРСОВ – показатель, характеризующий состояние рынка ценных бумаг, подсчитываемый путем деления суммы курсов отобранного ряда ценных бумаг на количество выпусков либо на делитель, учитывающий покупку ценных бумаг в несколько приемов и другие изменения в капитале.

«ИНДЕКС НИЩЕТЫ» – сумма уровней безработицы и инфляции. И. н. является общей характеристикой состояния экономики и оценкой эффективности экономической политики государства.

ИНДЕКС НЬЮ-ЙОРКСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ (NYSE) – общий фондовый индекс котировок всех акций, зарегистрированных на так называемой «большой доске» (около 2200 наименований акций).

ИНДЕКС ПАРИТЕТА – отношение цен (индекса цен) на продукцию сельского хозяйства к ценам (индексу цен), по которым реализуется промышленная продукция для сельскохозяйственного производства; является основой политики эквивалентных цен.

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (ИРЧП) – индекс для сравнительной оценки бедности, грамотности, образование, средней продолжительности жизни и других показателей страны. И. р. Ч. П. был разработан в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубом уль – Хаком и с 1993 г. используется ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала.

ИНДЕКС СТОИМОСТИ ЖИЗНИ – показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны.

ИНДЕКС ЦЕН – измеритель соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг, называемых «рыночной корзиной», для данного периода времени и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базовом году, т. е. И. ц. в данном (отчетном) году = Цена рыночной корзины в данном году/Цена аналогичной рыночной корзины в базовом году х 100. Набор И. ц. для различных лет позволяет сравнивать уровни цен в различные годы. Повышение И. ц. в данном году по сравнению с предыдущим годом указывает на инфляцию; уменьшение И. ц. указывает на дефляцию.

ИНДЕКС ХЕРФИНДАЛЯ – ХИРШМАНА – показатель, определяющий степень концентрации рынка. При его расчете используется удельный вес продукции фирмы в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем выше потенциальные возможности для возникновения монополии. И. Х. – Х. использует, в частности министерство юстиции США для оценки возможностей осуществления монополистической власти на рынках.

ИНДЕКСАЦИЯ – средство защиты от инфляции; автоматическое регулирование различного рода выплат с учетом роста темпов инфляции. И. подлежат: оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, кроме работников предприятий, самостоятельно устанавливающих цены на производимые ими товары и оказываемые услуги; государственные пенсии, стипендии, социальные пособия (семьям с детьми, по безработице, временной нетрудоспособности и др.), кроме единовременных; вклады граждан в Сберегательном банке России; государственные займы и иные государственные ценные бумаги, взносы в организации государственного страхования России. Цель И. – поддержание покупательной способности денежных доходов и сбережений граждан. И. может сочетаться, а в некоторых случаях и заменяться иными методами государственного регулирования доходов населения (пересмотр уровня оплаты труда, размеров пенсий, социальных пособий и т. д.). Изменения, вносимые в механизм поддержания покупательной способности доходов граждан, рассматриваются Федеральным Собранием РФ при утверждении закона о государственном бюджете на соответствующий год.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ФИРМА – фирма, которой владеет одно физическое лицо, самостоятельно ведущее дело в собственных интересах и отвечающее за нее личным имуществом.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СПРОС – спрос, предъявляемый на определенный продукт (автомобили, зерно, автозаправочные станции и т. д.).

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства РФ, при исполнении обязанностей, возложенных НК РФ, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями.

ИНДОССАМЕНТ – передаточная надпись, учиняемая на оборотной стороне векселя, чека, коносамента и некоторых других ценных бумаг, означающая передачу прав по этим документам от одного лица (индоссанта) другому (индоссату). И. может быть именным, ордерным (указывается лицо, которому или в распоряжение которого передается документ) или бланковым (предъявительским) – без указания лица, которому уступается документ. И. по векселю или чеку возлагает на индоссанта ответственность за платеж по этому документу.

ИНДУКЦИЯ – метод познания от частного к общему; метод научного исследования, посредством которого на основе частностей, отдельных факторов выводятся общие положения, принципы.

ИНЖИНИРИНГ – оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

ИНКАССАТОР – должностное лицо, производящее прием денег от организаций для сдачи их в банк (или наоборот, получающее их из банка для организации).

ИНКАССАЦИЯ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ И ЦЕННОСТЕЙ – сбор в кассах предприятий, организаций и учреждений наличных денег и ценностей и доставка их в кассы банка или в сберкассы, предприятия связи и другие организации.

ИНКАССИРОВАТЬ – получить в банке деньги наличными по векселю, чеку и т. д.; провести финансовую операцию инкассо.

ИНКАССИРУЮЩИЙ БАНК – банк, которому банк-ремитент посылает векселя, чеки и другие платежные документы для оплаты (на инкассо).

ИНКАССО – получение банком платежей в пользу предприятия или лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж; форма безналичных расчетов, при которой банк (банк-эмитент) обязуется по поручению клиента осуществить за счет клиента действия по получению от плательщика платежа и (или) акцепта платежа. Банк-эмитент, получивший инкассовое поручение клиента, вправе привлекать для его выполнения иной банк (исполняющий банк). Исполняющий банк фактически выполняет функции посредника в получении платежа или акцепта, не неся ответственности ни за то, ни за другое. В инкассовом поручении клиент дает банку точные инструкции относительно того, когда банк должен предъявить

требование о совершении платежа или акцепта платежа и как банк должен поступать в случае получения отказа плательщика. При отсутствии какого-либо документа или несоответствия документов по внешним признакам инкассовому поручению исполняющий банк обязан немедленно известить об этом лицо, от которого было получено инкассовое поручение. В случае неустранения указанных недостатков банк вправе возвратить документы без исполнения.

ИННОВАЦИОННЫЙ БАНК – финансово-кредитный институт, созданный для содействия изобретательству и широкому применению научно-технических разработок (инноваций). Деятельность И. б. довольно рискованна, т. к. в современных условиях трудно определить коммерческий успех практического применения того или иного изобретения. Нередко несколько И. б. объединяют свои ресурсы для кредитования проекта какой-либо венчурной группы или венчурной фирмы.

ИННОВАЦИЯ – нововведение; применение новых знаний к производству или сбыту товара, в результате чего инвестор и его компания получают преимущества перед конкурентами. Используя патенты, добившийся успеха новатор может обеспечить временную монополию.

И. играет важную роль в экономике: способствует росту производительности труда, сокращению издержек производства, повышению *качества продукции, а также* увеличивает возможности конкуренции, стимулирует сбыт, максимизирует прибыли фирм и обеспечивает экономический рост.

ИНОСТРАННАЯ ВАЛЮТА – а) денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену денежные знаки; б) средства на счетах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – все виды иностранных (зарубежных) капиталовложений в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода). И. и. на территории РФ могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные для таких инвестиций законодательством. Они могут включать: 1) основные фонды и оборотные средства; 2) ценные бумаги; 3) целевые денежные вклады; 4) научно-техническую продукцию; 5) интеллектуальные ценности; 6) имущественные права. И. и. на территории РФ пользуются полной и безусловной правовой защитой. Правовой режим И. и., а также деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан РФ, за изъятиями, предусмотренными Законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР». И. и. в РФ не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции или конфискации, кроме как в исключительных, предусмотренных законодательными актами случаях, когда эти меры принимаются

в общественных интересах. В случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается быстрая, адекватная и эффективная компенсация. Решения органов государственного управления об изъятии И. и. могут быть обжалованы в суде РФ. Иностранные инвесторы имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду, причиненных им в результате выполнения противоречащих действующему на территории РФ законодательству указаний государственных органов РФ либо их должностных лиц, а также вследствие ненадлежащего осуществления такими органами или их должностными лицами предусмотренных законодательством обязанностей по отношению к иностранному инвестору или предприятию с И. и. Компенсация, выплачиваемая иностранному инвестору, должна соответствовать реальной стоимости национализируемых или реквизируемых инвестиций непосредственно до момента, когда официально стало известно о фактическом осуществлении либо о предстоящей национализации или реквизиции. Компенсация должна выплачиваться без необоснованной задержки в той валюте, в которой первоначально были осуществлены инвестиции, или в любой другой иностранной валюте, приемлемой для иностранного инвестора. До момента выплаты на сумму компенсации начисляются проценты согласно действующей на территории РФ процентной ставке.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПОРТФЕЛЬНЫЕ – это косвенное участие в делах фирмы или покупка ценных бумаг наиболее эффективно работающих предприятий (частных или государственных) с целью получения максимального дохода на вложенные средства. Портфельный инвестор в отличие от прямого занимает позицию стороннего наблюдателя по отношению к предприятию – объекту инвестирования и, как правило, не вмешивается в его управление. Привлечение И. и. п. является для российской экономики важнейшей задачей. С помощью средств зарубежных портфельных инвесторов возможно решение следующих экономических задач: пополнение собственного капитала российских предприятий; аккумулирование заемных средств российскими предприятиями для реализации конкретных проектов путем размещения среди портфельных инвесторов долговых ценных бумаг; пополнение федерального и местных бюджетов субъектов РФ путем размещения среди иностранных инвесторов ценных бумаг, эмитированных соответствующими органами власти. Привлечение И. и. п. требует устойчивого валютного рынка в России.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПРЯМЫЕ – это привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий (в т. ч. путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций российских акционерных обществ).

Основными способами привлечения И. и. п. в экономику России являются: регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу; привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции; создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ – 1) иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения; 2) иностранные граждане, лица без гражданства, российские граждане, имеющие постоянное местожительство за границей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства или постоянного местожительства; 3) иностранные государства; 4) международные организации. И. и. имеют право осуществлять инвестирование на территории РФ путем: долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами РФ; создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц; приобретения предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также иного имущества, которое в соответствии с действующим на территории РФ законодательством может принадлежать иностранным инвесторам; приобретения прав пользования землей и иными природными ресурсами; приобретения иных имущественных прав; иной деятельности по осуществлению инвестиций, не запрещенной действующим на территории РФ законодательством, включая предоставление займов, кредитов, имущества и имущественных прав.

ИНОСТРАННЫЙ БАНК – банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ – экономическая наука об институтах, внутри и посредством которых осуществляется кругооборот экономических благ.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ – существуют три способа (инструмента) воздействия кредитно-денежной политики на денежное предложение.

1. Операции на открытом рынке, или рынке государственных облигаций – это покупка и продажа центральными банками государственных облигаций коммерческим банкам и населению в целом. Операции на открытом рынке распадаются на два акта: покупку и продажу ценных бумаг. Акт покупки вызывает увеличение резервов коммерческого банка. Это означает, что коммерческие банки и население часть своих ценных бумаг передают центральным банкам, а последние оплачивают эти ценные бумаги. Акт продажи, наоборот, вызывает сокращение резервов коммерческого банка. Это означает, что дополнительное предложение облигаций на рынке понижает цены на облигации, увеличивая спрос на государственные облигации со стороны банков и населения.

2. Изменение установленной законом резервной нормы. Изменение резервной нормы двояко влияет на способность банковской системы к созданию денег: она изменяет размер избыточных резервов и размер денежного мультипликатора. В случае увеличения резервной нормы избыточные резервы и мультипликатор

уменьшаются. И наоборот, понижение резервной нормы увеличивает избыточные резервы и мультипликатор, увеличивая возможность банков создавать новые деньги путем кредитования. Следует заметить, что изменение резервной нормы нечасто используется в кредитно-денежной политике.

3. Регулирование учетной ставки, или процента по займам коммерческих банков (дисконтная политика). Коммерческий банк, берущий в ЦБ ссуды, увеличивает резервы коммерческих банков, расширяя возможности предоставления кредита населению. Коммерческие банки берут ссуды под определенный процент. Этот процент, или учетная ставка, определяется ЦБ. Снижение учетной ставки ведет к росту заимствования коммерческими банками дополнительных резервов у ЦБ, что ведет к увеличению денежного предложения. И наоборот, рост учетной ставки снижает интерес коммерчески банков к новым кредитам, что способствует ограничению денежного предложения.

Кроме трех основных инструментов регулирования, используются и другие методы, но менее важные в форме селективного регулирования. В частности, что касается фондовой биржи – это регулирование «предписываемой законом маржи».

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана. Такими результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации являются: собственность на открытия, изобретения, произведения науки, литературы, искусства и иные результаты творческого труда. Объекты И. с. могут быть предметами купли-продажи. И. с. должна охраняться и стимулироваться посредством законодательства. В настоящее время по И. с. имеется более 20 международных соглашений. В 1967 г. в Стокгольме была подписана Конвенция об учреждении Всемирной организации И. с. (ВОИС), вступившая в силу в 1970 г. Россия является ее членом. Право на И. с. закреплено в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах.

ИНТЕНСИВНОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ – показатель, на основе которого рынки подразделяются на: а) слабых; б) умеренных; в) активных потребителей определенного вида продукции. Предполагается, что выгоднее обслуживать один сегмент рынка, состоящий из значительного числа активных потребителей, чем несколько небольших сегментов с низкой покупательной активностью (слабых) потребителей.

ИНТЕНСИВНОСТЬ ТРУДА – напряженность труда, определяемая количеством труда, расходуемого работником в единицу рабочего времени. И. т. может быть измерена затратами физической, умственной, нервной энергии в конкретный промежуток времени. Уровень И. т. определяется: а) абсолютной величиной фонда рабочего (чистого) времени; б) плотностью использования рабочего времени; в) естественно-биологическими факторами (климат, пол, возраст, состояние здоровья) и другими факторами. Рост И. т. и производительность труда одинаково вли-

яют на конечный результат труда, поскольку то и другое увеличивают количество продукции, производимой в единицу времени. Но между ними имеются различия: повышение производительности труда ведет к снижению затрат труда и стоимости каждой единицы созданного продукта, повышение же И. т. создает в единицу времени больше общей величины стоимости, но стоимость единицы товара остается неизменной. Чрезмерная И. т. равнозначна удлинению продолжительности рабочего дня. Нормальный уровень И. т. выступает одним из факторов формирования общественно необходимого рабочего времени.

ИНТЕНСИВНЫЙ РОСТ – связан с использованием более эффективных факторов производства и технологии; осуществляется не за счет роста объемов затрат ресурсов, а за счет увеличения их отдачи. К интенсивным факторам относятся: а) технологический прогресс; б) экономия на масштабах; в) повышение профессионально-квалификационного уровня работников; г) рост всесторонней мобильности и совершенствование распределения ресурсов; д) совершенствование управления производством и др.

ИНТЕНСИВНЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – экономический рост осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, обеспечивающих рост производительности труда.

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ВАЛЮТНАЯ – одна из форм валютной политики центрального банка, при которой центральный банк снижает спрос и цену на иностранную валюту путем выброса большой массы иностранной валюты из собственных резервов на валютную биржу.

ИНТЕРСПЕЦИФИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее.

ИНФЛИРОВАНИЕ – корректировка номинального ВНП (ВВП) в сторону увеличения; происходит в том случае, когда величина индекса цен меньше единицы.

ИНФЛЯЦИОННАЯ ИНЕРЦИЯ – означает, что инфляция будет продолжаться и при отсутствии: а) отклонения безработицы от естественного уровня; б) шоков предложения (резкого сокращения совокупного предложения). Поскольку в обоих случаях действуют инфляционные ожидания, И. и. характерна для высокой и продолжительной инфляции.

ИНФЛЯЦИОННАЯ ПРЕМИЯ – дополнительный доход на ценные бумаги, устанавливаемый с целью компенсации их владельцам ожидаемого ущерба от инфляции.

ИНФЛЯЦИОННАЯ СПИРАЛЬ – такой рост инфляции, который вызван взаимодействием повышения цен на конечный продукт и цен на факторы производства. И. с. прослеживается на примере взаимосвязи «зарплата – цены». Повышение зарплаты побуждает предпринимателей повышать цены, а повышение цен порождает требование увеличивать денежную зарплату, и эта спираль самовоспроизводится и обостряется.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ – ожидаемый уровень инфляции, который складывается на основе уже имеющихся представлений о прошлой инфляции, так называемых адаптивных ожиданий.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ НАЛОГ – потери, которые несут держатели денежных средств в результате инфляции.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РАЗРЫВ – величина превышения спроса на инвестиции над инвестиционным предложением в национальной экономике. Для преодоления И. р. необходимо сократить совокупный спрос, используя фискальную и кредитно-денежную политику государства.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РИСК – обесценение активов или доходов в результате инфляционного роста цен.

ИНФЛЯЦИЯ – а) повышение общего уровня цен: б) переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами сверх реальных потребностей экономики. Причины И. подразделяются на внутренние и внешние.

К *внутренним* причинам относятся: а) дефицит государственного бюджета, связанный с ростом правительственных расходов; б) высокий уровень непроизводительных расходов государства (особенно военных); в) диспропорции на уровне макро- и микроэкономики, являющиеся проявлением циклического характера развития экономики; г) ошибки в экономической политике правительства и др.

Внешними причинами И. являются: а) структурные мировые кризисы (сырьевой, энергетический и др.), сопровождающиеся многократным ростом цен на сырье, нефть, импорт которых стал поводом для резкого повышения цен монополиями, товары и услуги которых, пересекая границы собственных стран, экспортируют в другие страны и И.; б) обмен банками национальной валюты на иностранную валюту вызывает потребность в дополнительной эмиссии бумажных денег, что пополняет каналы денежного обращения.

Различают И. *открытую* и *скрытую (подавленную)*. Открытая И. проявляется в продолжительной росте уровня цен. Скрытая И. означает усиление товарного дефицита.

И. бывает трех, основных типов: 1) И. спроса; 2) И. издержек производства (затратная И.); 3) И. предложения. В И. издержек производства выделяют две основные разновидности: И., вызванную повышением заработной платы, и И., вызванную нарушением механизма предложения. Однако это не означает, что повышаются обязательно все цены. Даже в периоды довольно быстрого роста И. некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. Одно из главных больных мест И. – это то, что *цены имеют тенденцию подниматься неравномерно.* Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются. Поэтому принято исчислять И. *на основе изменений цен наиболее важных благ – тех, которые покупают большинство потребителей.*

Последствия И.: 1) чрезмерное увеличение находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров; обесценение бумажных денег, находящихся в обращении, т. е. падение их покупательной способности; 2) обесценивание бумажных денег. В рыночной экономике этот процесс связан с ростом цен на товары и услуги; в командно-директивной экономике она вызывает еще дефицит многих товаров; 3) И. порождается комплексом причин, важнейшими из которых являются дефицит государственного бюджета, для покрытия которого выпускаются государственные ценные бумаги или просто бумажные деньги; высокий уровень непроизводственных расходов государства (особенно военных); товарный дефицит, приводящий к отрыву спроса от предложения и на этой базе – к росту цен; монопольное положение ряда производителей, позволяющее им повышать цены на свою продукцию; отрыв роста заработной платы от роста производительности труда. И. является одним из основных факторов, дестабилизирующих рыночную экономику, и чем она выше, тем более опасна для страны. Поэтому преодоление И. – одна из главных целей макроэкономической правительственной политики.

ИНФЛЯЦИЯ, ВЫЗВАННАЯ ПОВЫШЕНИЕМ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – трактовка инфляции, согласно которой повышение ставок заработной платы порождает рост цен, что, в свою очередь, ведет к дальнейшему повышению заработной платы и цен. По Марксу, увеличение заработной платы не влияет на рост цен, а может лишь уменьшить прибыль собственников капитала. В этой связи борьба рабочего класса за повышение заработной платы является оправданной.

ИНФЛЯЦИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – для стран, экономика которых зависит от состояния внешней торговли, инфляция может привести к серьезным проблемам с платежным балансом. А именно:

1. *Сокращается экспорт,* т. к. отечественные товары на зарубежных рынках окажутся дороже товаров конкурентов. Поэтому фирмы, выпускающие экспортную продукцию, станут сокращать производство и увольнять рабочих.

2. *Увеличивается импорт,* т. к. иностранные товары становятся сравнительно дешевле.

3. *При устойчивом росте цен мажет начаться отток капитала.* Иностранные фирмы будут переводить деньги за рубеж, как только поймут, что почтительная сила национальной денежной единицы падает. Хотя все эти явления и представляют собой определенные неудобства, инфляция не может парализовать всю экономическую жизнь страны, если цены растут не слишком быстро. Реальная угроза заключается в том, что люди привыкают к росту цен и начинают в спешном порядке закупать сегодня то, что могло бы подождать до завтра. Это вызывает рост спроса и действительное повышение цен, оправдывая тем самым инфляционные ожидания. Таким образом, процесс роста цен подталкивает сам себя, а также стимулирует дальнейший рост заработной платы.

ИНФЛЯЦИЯ, ГАЛОПИРУЮЩАЯ – инфляция, развивающаяся стремительными темпами, нарастающая скачкообразными темпами. Как правило, И. г. признаётся рост цен на 10-100% в год, иногда встречаются и другие рамки (10-50% или 20-100%). П. Самуэльсон ограничивал галопирующую инфляцию 200% в год.

ИНФЛЯЦИЯ, ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ – вид инфляции, характеризующийся исключительно быстрым ростом уровня цен и денежной массы в обращении, ведущий впоследствии к нарушению платежного оборота и к экономическому кризису в стране. Принято считать, что Г. наступает при росте цен более чем 50% в месяц. Г. сопровождается развитием спекуляции в стране, значительным увеличением спроса на недвижимость и другие «твердые» активы, значительным уменьшением покупательной способности национальной валюты. В период Г. годовые темпы роста цен могут превышать 10000%.

ИНФЛЯЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ – инфляция не только подрывает экономический рост внутри страны, но и отрицательно воздействует на международные финансовые отношения. Во-первых, рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценение валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых. Во-вторых, инфляция повышает уровень мировых цен. Под воздействием инфляции цены на мировом рынке по темпам роста не только сравнялись с темпами роста внутренних цен, но и превзошли их, что эксперты МВФ связывают с ростом экспортных цен на нефть. В-третьих, рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции. Подрывая конкурентоспособность национального производства, инфляция тем самым усиливает рост внешнеторгового дефицита, затрудняет уравновешивание платежных балансов. В-четвертых, неравномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валютных курсов, делает необходимым пересмотры курсовых соотношений. Однако каждое такое изменение (девальвация или ревальвация) не только не устраняло причин неустойчивости валютных курсов, но, наоборот, еще больше углубляло и обостряло их, порождая множество новых противоречий.

Таким образом, инфляция стала не только внутренней проблемой, но и основной разрушительной силой в международных валютных отношениях.

ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК – результат роста цен за счет увеличения издержек на единицу продукции, или средних издержек. Рост средних издержек сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, повышает уровень цен. Следовательно, по этой схеме издержки, а не спрос, взвинчивают цены.

ИНФЛЯЦИЯ, МОДЕЛИ – 1-я модель – инфляция вызывает рост национального производства и занятости.

2-я модель – инфляцию вызывает сокращение производства и занятости.

3-я модель – гиперинфляция и крах. Гиперинфляция означает чрезвычайно быстрые темпы роста инфляции, которая оказывает разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Дело в том, что, когда цены медленно, но постоянно растут, люди вынуждены «тратить деньги сейчас». Предприятия поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, и инфляция начинает «кормить сама себя». Более того, поскольку стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют и получают более высокую номинальную заработную плату. Администрация фирм компенсирует свои затраты на рабочую силу, взвинчивая цены. Т. к. в результате такого повышения цен стоимость жизни увеличивается, у рабочих появляется прекрасное оправдание, чтобы вновь потребовать существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. Конечным результатом является кумулятивная инфляционная спираль зарплаты и цен. Зарплата и повышение цен подкармливают друг друга, и это помогает ползучей инфляции перейти в галопирующую.

ИНФЛЯЦИЯ НАЛОГОВ – разновидность инфляции, особенность которой состоит в том, что она порождается фискальной политикой государства. Нередко государство повышает налоги, чтобы увеличить расходы на оборону, управление, социальные программы. Согласно теории экономики предложения, рост налогов, в конечном счете, приводит к росту издержек производства и проявляется в высоких ценах на товары и услуги. Таким образом, налоги, по мнению сторонников теории экономики предложения, вызывают эффект инфляции издержек.

ИНФЛЯЦИЯ, ПОЛЗУЧАЯ (УМЕРЕННАЯ) – инфляция, проявляющаяся в длительном постепенном росте цен. Считается, что ползучей инфляции соответствуют темпы роста цен около 10% в год. И. п. не вызывает серьезного беспокойства населения и предпринимателей, сохраняет процентную ставку на рынках капиталов на достаточно высоком уровне.

ИНФЛЯЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – инфляция, вызываемая внезапным увеличением стоимости сырья или затрат на энергию. Отсюда рост издержек производства, а, следовательно, и рост цен. Например, значительное повышение цен на импортируемую нефть. Поскольку цены на энергию возрастают, увеличиваются также издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике. Это приводит к быстрому росту инфляции, обусловленной увеличением издержек. В реальном мире трудно определить тип инфляции, не зная подлинной причины роста цен. С одной стороны, инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные потребительские расходы. С другой – инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает. Она порождает спад, а спад, в свою очередь,

сдерживает дополнительное увеличение издержек. На стадии спада И. п. действует как бы самостоятельно и порождает «эффект храповика».

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА – инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса; результат избыточного спроса. Если экономика может тратить больше, чем она способна производить, то она стремится к точке, находящейся вне кривой своих производственных возможностей. В рыночной экономике возможна ситуация, когда производственный сектор не в состоянии удовлетворить избыточный спрос, потому что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Именно в этой связи избыточный спрос приводит к завышенным ценам на реальный объем продукции и вызывает И. с. Ее суть иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

ИНФЛЯЦИЯ СТРУКТУРНАЯ – инфляция, вызванная изменением спроса на товары и услуги в результате структурных изменений в экономике. И. с. обусловлена межотраслевыми диспропорциями, что и вызывает хронический дефицит одних товаров и избыток других. На дефицитные товары цены растут, а на избыточные падают или остаются без изменения. Практика показывает, что общий уровень цен растет и вызывает И. с. Чтобы ее преодолеть, нужна сбалансированная экономика, т. е. равномерное распределение ресурсов между отраслями.

ИНФЛЯЦИЯ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является она ожидаемой или непредвиденной. В случае ожидаемой инфляции можно принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить ее негативные последствия. Непредвиденная же инфляция моментально «съедает» доходы и соответственно снижает жизненный уровень населения.

1. Инфляция снижает покупательную способность денег. Однако реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции.

2. Инфляция ухудшает положение людей, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы. Она делает их беднее и, причем, с каждым днем. Она перераспределяет доходы, уменьшая их у получателей фиксированных доходов и увеличивая их у других групп населения. Классическим примером являются пожилые люди, живущие на пенсию, которая обеспечивает фиксированный ежемесячный размер номинального дохода. Правительство должно вводить индексацию пособий по социальному обеспечению, учитывая индекс потребительских цен, чтобы предотвратить разрушительное воздействие инфляции.

3. Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут выиграть от инфляции. Это управляющие фирм и другие получатели прибылей. Номинальные доходы таких семей могут обогнать уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальные доходы увеличатся, т. е. доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

4. Инфляция может «слизать» доходы владельцев сбережений. С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность денег, отложенных на «черный день», уменьшится. Стоимость сбережений будет падать, если уровень инфляции превысит процентную ставку.

5. Инфляция приносит выгоду дебиторам (получателям ссуды) за счет кредиторов (ссудодателей).

6. Инфляция дает возможность оплатить государственный долг деньгами, имеющими меньшую покупательную способность, чем те, которые государство получило. Номинально национальный доход и налоговые сборы растут при инфляции, а размеры же государственного долга не увеличиваются. Это значит, что инфляция облегчает федеральному правительству реальное бремя государственного долга. При этом экономисты задают вопрос: может ли общество рассчитывать на то, что правительство проявит рвение в своих попытках приостановить инфляцию? Действительно, некоторые страны такие, как Бразилия, когда-то настолько широко использовали инфляцию, чтобы уменьшить реальную стоимость своих долгов, что теперь кредиторы вынуждают их брать займы не в своей валюте, а в американских долларах или какой-нибудь другой относительно устойчивой валюте. Это не позволяет использовать инфляцию внутри страны, чтобы избежать «невыполнения обязательств» по долгам. Любая инфляция внутри страны приводит к уменьшению реальной стоимости ее валюты, но не стоимости долга, который необходимо выплатить.

ИНФЛЯЦИЯ, ТЕМП – чтобы вычислить И. т. для данного года, необходимо вычесть индекс цен прошедшего года из индекса цен данного года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100.

ИНФЛЯЦИЯ, ТРИ ТИПА – экономисты различают три типа инфляции: инфляция спроса, инфляция издержек, инфляция предложения.

ИНФРАСТРУКТУРА – совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающих общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории. В основе выделения И. как крупной сферы экономики лежит различие между особенными и общими условиями производства. К особенным условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. К общим условиям относятся те, без которых не может эффективно функционировать ни одно производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики. К И. относятся – информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.

ИНФРАСТРУКТУРА, ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – в рыночной экономике создание И. чаще всего является прерогативой государства; это традиционная форма государственного регулирования в экономике во всех странах,

т. к. источником финансирования создания и дальнейшего развития И. являются средства государственного бюджета. Причины ясны: услугами И., как скажем, услугами морского маяка или дороги пользуются все. Это так называемые внешние выгоды для потребителя: не вкладывая собственных средств можно бесплатно пользоваться определенной услугой. Частный капитал по ряду причин неохотно участвует в создании объектов И.: во-первых, из-за крупных первоначальных инвестиций, во-вторых, из-за длительных сроков их окупаемости и, в-третьих, из-за малой прибыльности инвестиций, направляемых в объекты и сооружения И. Именно в этой связи в экономике развитых и особенно развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой, контроль над развитием И. осуществляется через механизм централизованного (федерального) и местного управления. Централизованное управление не всегда в состоянии полностью учесть потребности региона в инфраструктурном обеспечении, что нередко делает его непривлекательным по сравнению с другими регионами. Поэтому целесообразно передавать полномочия, а вместе с ними, и контроль над развитием И. на определенной территории местным органам власти. Децентрализация государственного управления создает благоприятные условия для удовлетворения интересов определенной группы людей. Иначе говоря, государственное управление И. через территориальный принцип, или местное управление, удовлетворяет интересы не вообще, а конкретных людей. Особенно велика роль местных органов власти в создании объектов социально-бытовой И.: школ, больниц, мест отдыха и т. д. Таким образом, как бы разрушается государственная монополия на объекты И. Но это не так. По своей природе И. – это всегда монополия, но она может проявляться на разных уровнях. Так, монополия недопустима в конкурентных отраслях, таких, как производство автомобилей, нефти, видеотехники и т. д., но неизбежна в И. Поэтому неслучайно отрасли И. называются естественными монополиями. Если правительство не будет бить тревогу и не принимать срочных мер по укреплению И., положение в экономике будет ухудшаться нарастающими темпами. Благодаря высокоразвитой И. уменьшаются «поры» в движении продукта, обеспечивается непрерывность и быстрота воспроизводства и тем самым ускоряется кругооборот ресурсов, продукта и дохода. И. – это своего рода полигон для ускоренного развития не только внутренней экономики, но и решения глобальных проблем в рыночной экономике.

ИНФРАСТРУКТУРА, ПРИЗНАКИ – 1) это сектор экономики общего назначения; 2) ей присущ характер коллективного потребления; 3) объекты инфраструктуры капиталоемкие, т. е. требуют крупных первоначальных инвестиций. В этой связи нельзя ожидать их одновременного развития; 4) отрасли инфраструктуры – это долго окупаемые отрасли. Их продукция выступает чаще всего в виде недвижимости, например, дорога.

Круг инфраструктурных отраслей изменяется. Например, появление компьютеров, сотовых телефонов, космических кораблей, а вместе с этим космодромов и т. д. «ломает» прежнее представление о приоритетных направлениях в инфраструктурном

обеспечении. Теперь не электроэнергетика и дороги решают все экономические проблемы, а *информация.* А все это результат научно-технического прогресса. Следовательно, перечень отраслей и объектов инфраструктуры меняется, он не может быть неизменным, жестко регламентированным для всех этапов экономического развития.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА – совокупность организаций, которые обеспечивают успешное функционирование всех видов рынка. Это торговые предприятия, аукционы, ярмарки, товарные биржи, коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, торговые дома, внешнеторговые фирмы, брокерские и страховые компании, биржи труда, службы занятости и др. Создание развитой И. р. – необходимое условие для построения эффективной рыночной экономики.

ИНФРАСТРУКТУРА, ТИПЫ – 1) опережающий, когда инфраструктурный потенциал больше, чем производственные и индивидуальные потребности; 2) одновременный, или синхронный, когда степень развития инфраструктуры соответствует потребностям экономики; 3) запаздывающий, когда степень насыщенности инфраструктурными объектами отстает от потребностей экономики.

ИНФРАСТРУКТУРА УРОВНИ (микро-, медиум- и макроуровень) – на микроуровне инфраструктура представляет собой совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования любой фирмы независимо от индивидуального технологического процесса: будь это шоколадная фабрика или автомобильный завод.

На *медиумуровне* (нередко говорят «мезоуровень») – это совокупность объектов или сооружений, обслуживающих определенную территорию: республику, край, область, город, поселок, село, т. е. местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, профессиональным и народным образованием, здравоохранением и т. д.

На *макроуровне* это совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие национальной экономики в целом, т. е. 1) *производственная инфраструктура* – совокупность отраслей, обслуживающих непосредственно производство любого продукта или услуг: информатика, энергетика, транспорт всех видов, связь и т. д.; 2) *социально-бытовая* – совокупность общих условий, связанных с воспроизводством рабочей силы и повседневной жизнью человека: жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.; 3) *институциональная инфраструктура* – совокупность институтов, необходимых для управления экономикой и общественной жизнью. Это организации и учреждения законодательной, судебной и исполнительной власти, обеспечивающие эффективные условия хозяйствования и повседневной жизни.

ИНФРАСТРУКТУРА, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ – И. связывает воедино все отрасли экономики, способствуя ее стабилизации, сбалансированному развитию. Недостатки в работе предприятий и объектов И. сказываются обычно на всей экономике. Например, слабо развитая дорожная сеть в стране или на определенной

территории, недостатки в работе транспорта вызывают разрыв цепи: производство-потребление. Развитие И. служит обязательным условием вовлечения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов, рационального их использования, улучшения размещения производительных сил страны. В этой связи большое значение придается И. в формировании и развитии территориально-производственных комплексов. Значительна роль И. в решении современных проблем сельского хозяйства. Трудно представить себе эффективный агропромышленный комплекс и современное село без развитой дорожной сети, надежного транспорта, элеваторов, хранилищ, складов, холодильников. Отставание в любом из этих звеньев неизбежно сказывается на количестве и качестве конечной продукции.

ИНФРАСТРУКТУРА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ – инвестиции, направляемые на развитие И., предлагается сопоставлять не с увеличением производства, а с уменьшением потерь, которых можно избежать за счет этих инвестиций. Эффективность функционирования И. четко проявляется в снижении издержек, максимизации прибыли и физическом росте ВНП. Это достигается в результате того, что технически развитая И. позволяет бесперебойно функционировать основному производству и, следовательно, производить большее количество продукта с минимальными затратами. Таким образом, уровень технического состояния И. может способствовать экономическому росту, а может, наоборот, сдерживать его. Например, дорога, автозаправочная станция и тому подобное должны быть такими же совершенными, как автомобиль. Если это не так, то грош – цена автомобильному производству. Зачем автомобиль, если нет дорог?

Следовательно, И. – это фактор производства, который оказывает значительное влияние на благосостояние страны.

ИПОТЕКА – ссуда, выдаваемая под залог недвижимости (земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого). Договор об И. подлежит нотариальному удостоверению и должен быть зарегистрирован в порядке, установленном для регистрации сделок с соответствующим имуществом. Имущество, на которое установлена И., не передается залогодержателю.

ИПОТЕКА «ЗАКРЫТАЯ» – ипотечное кредитование, при котором не допускается использование одного и того же обеспечения для получения новых ссуд.

ИПОТЕКА «ОТКРЫТАЯ» – залог, под который может быть получен дополнительный заем, при условии сохранения на допустимом уровне соотношения между стоимостью активов и объемом привлеченных средств.

ИПОТЕЧНАЯ ОБЛИГАЦИЯ – 1) облигации компаний, обеспеченные ипотекой на земельный участок, здание; 2) облигации, используемые банком для финансирования ипотечных кредитов.

ИПОТЕЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – приобретение ипотечных долговых обязательств с целью получения прибыли.

ИПОТЕЧНЫЕ ССУДЫ – долгосрочные ссуды под залог недвижимого имущества.

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ – долгосрочные ссуды, выдаваемые под залог недвижимости – земли, строений производственного и жилого назначения. И. к. предоставляется специализированными институтами – ипотечными банками, а в ряде стран – коммерческими, сельскохозяйственными и другими банками. Процентные ставки по их ссудам дифференцируются в зависимости от финансового положения заемщика.

ИПОТЕЧНЫЙ ПУЛ – портфель ипотек со сходными характеристиками.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ) – исключительные права на литературные, художественные и научные произведения, программы для электронно-вычислительных машин и базы данных; смежные права на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, а также приравненные к результатам интеллектуальной деятельности средства индивидуализации юридического лица (фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, охрана которых предусмотрена законом.

ИСКОВАЯ ДАВНОСТЬ – время для востребования организацией дебиторской задолженности или погашения кредиторской задолженности.

ИСК РЕГРЕССНЫЙ – обратное требование о возврате денежной суммы (или иной имущественной ценности), которая была уплачена третьему лицу по вине должника. Например, лицо, ответственное за причиненный вред, обязано по И. р. страховой организации возместить суммы страховых выплат потерпевшему. На должника по И. р. возлагается обязанность возместить кредитору уплаченные им третьему лицу суммы в полном объеме. Исключение составляют И. р. к своему работнику, когда действуют общие нормы материальной ответственности (возмещение ущерба, выплаченного предприятием в этом случае, может быть в размере оклада, одной трети оклада и т. д.).

К

КАДАСТР – 1) реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов; 2) список лиц, подлежащих обложению подушным налогом; 3) систематизированный свод основных сведений о тех или иных явлениях: водный К., ветровой К., К. солнечный и. др. Важнейшим является земельный К. – совокупность достоверных сведений о природном, хозяйственном и правовом положении земель.

КАДАСТРОВЫЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ УЧЕТ (инвентаризация объекта недвижимости) – описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или нежилого помещения),

в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества. Учет объекта недвижимого имущества сопровождается присвоением ему кадастрового номера.

КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР – уникальный, не повторяющийся во времени и на территории РФ номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета (инвентаризации) в соответствии с процедурой, установленной законодательством РФ.

Кадастровый номер сохраняется до тех пор, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права.

КАЗНА – средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, принадлежащее РФ, субъекту РФ на праве собственности, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, образует соответственно государственную К. РФ, К. республики в составе РФ, К. края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа. Имущество, принадлежащее на праве собственности муниципальному образованию, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, образует муниципальную К. соответствующего городского, сельского поселения или другого муниципального образования.

КАЗНАЧЕЙСКАЯ ЭМИССИЯ – выпуск в обращение казначейских билетов и государственных ценных бумаг, осуществляемый казначейством или другими государственными финансовыми органами в целях покрытия бюджетного дефицита.

КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ – государственные ценные бумаги (боны, векселя, ноты, облигации), выпускаемые казначейством, а также обязательства казначейства, вступающие в обращение в виде неразменных бумажных денег, которые не подлежали обмену на драгоценные металлы. До первой мировой войны 1914-1918 гг. К. б. отличались от банковских билетов. Выпуск К. б. в виде обязательств казначейства широко использовался и в ходе второй мировой войны 1939-1945 гг., сопровождавшейся расширением эмиссионного права Центрального банка.

Выпуск К. б. позволяет мобилизовать денежные средства для пополнения доходов бюджета, покрытия бюджетного дефицита и оформления государственного долга.

В нашей стране К. б. выпускались Центральным банком купюрами в 1, 3 и 5 руб. для размена банкнот и, в сущности, не отличались от банковских билетов.

КАЗНАЧЕЙСКИЕ БОНЫ – вид средне- и долгосрочных государственных обязательств. Выпускаются на срок от 5 до 25 лет обычно на предъявителя, являются рыночными государственными ценными бумагами (акции, вексель, облигации, чек).

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ВЕКСЕЛЯ – один из видов ценных бумаг, выпускаемых в обращение государством для покрытия бюджетных расходов. Это краткосрочные обязательства государства. Выпускаются сроком на 3, 6 и 12 месяцев, обычно на предъявителя. Реализуются в основном среди кредитных учреждений (банков) по цене ниже номинальной (со скидкой), а выкупаются по полной нарицательной

цене. Таким образом, доход держателя казначейского векселя равен разнице между ценой погашения (номинальной) и продажной ценой.

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – государственная ценная бумага, удостоверяющая внесение их держателем денежных средств в бюджет и дающая право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения казначейским обязательством.

КАЗНАЧЕЙСТВО – правительственный финансовый орган, отвечающий за сбор, хранение и выпуск финансовых ресурсов, за исполнение государственного бюджета. В функции К. входят: составление проекта государственного бюджета и контроль за его исполнением, эмиссия государственных ценных бумаг, контроль за расходованием бюджетных средств, контроль за поступлениями в бюджет налогов и др. сборов и т. д.

КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ СЧЕТА – счета, по данным которых можно определить себестоимость выработанной и реализованной продукции.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ – способ группировки затрат и определения себестоимости. Исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) – способ определения фактических затрат предприятия в денежной форме на единицу продукции (работ, услуг).

КАМЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА – налоговая проверка, которая проводится по месту нахождения налогового органа на основе деклараций и документов, представленных налогоплательщиком (см. Налоговая проверка).

КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА, ИЛИ МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ – система обмена или сбыта конечного продукта. Конечный продукт по своему натуральному содержанию состоит из двух групп товаров: предметов потребления и материальных ресурсов (средств производства).

Потребительский рынок индивидуализирован, он должен довести товар до отдельного человека, удовлетворить его личные потребности и способствовать воспроизводству рабочей силы. Но в любом случае от производителя до потребителя выстраивается целая цепочка торговых агентов: оптовых и розничных торговых фирм. Торговый агент может параллельно иметь дело с несколькими торговыми фирмами, заключать большее или меньшее количество сделок на большие или меньшие партии одновременно. Движение товаров от производителей к потребителям создает потребность в услугах транспорта, связи, или так называемой инфраструктуре, а также организации: *оптовой* и *розничной* торговли.

КАПИТАЛ – ресурсы длительного пользования, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека; инвестиционные товары; средства производства; все, что способно приносить доход.

КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНЫЙ – финансовые ресурсы акционерного общества, выраженные суммой всех акций и облигаций, выпущенных акционерным обществом.

КАПИТАЛ ВЕНЧУРНЫЙ – финансовые ресурсы, вкладываемые в объекты с повышенным уровнем риска и, в случае успеха, с повышенным уровнем доходности (инвестиции в наукоемкие отрасли). К К. в. относятся также инвестиции в форме эмиссии (выпуска) новых акций, т. к. фактически неизвестна доходность данных ценных бумаг.

КАПИТАЛ ОБОРОТНЫЙ – разница между текущими активами и текущими обязательствами.

КАПИТАЛ ОСНОВНОЙ – активы, используемые в производственном процессе, со сроком службы больше года, которые не предназначены для продажи в отчетном периоде.

КАПИТАЛ ПО МАРКСУ – это созданные человеком средства производства, используемые для эксплуатации наемной рабочей силы с целью создания прибавочной стоимости. Средства производства – это совокупность средств труда и предметов труда. Средства труда – все то, с помощью чего создается товар (продукт) или услуга. В свою очередь, средства труда представляют собой совокупность: 1) *орудий труда* – это станки, машины, оборудование, или костно-мускульная система производства; 2) *сосудистая система* – трубы, цистерны, бочки и т. д. и 3) *производственная инфраструктура,* или общие условия, непосредственно не участвующие в процессе создания продукта, но без которых производство невозможно. Это – информация, линии электропередач, дороги, здания и сооружения и т. д. *Предметы труда* – все то, из чего непосредственно создается продукт – это сырые материалы, или сырье: сталь, хлопок, зерно и т. д. К. п. М. не подразумевает деньги. Деньги как таковые ничего не производят, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом, но они могут в него превратиться.

КАПИТАЛ РЕЗЕРВНЫЙ – образуется в акционерных обществах путем отчисления от прибыли в размерах, предусмотренных уставом. Используется, в частности, для выплаты дивидендов по акциям в неблагоприятные годы, когда полученная прибыль недостаточна.

КАПИТАЛ «СЕМЕННОЙ» – венчурное финансирование на самой ранней стадии осуществления проекта; первый вклад венчурного инвестора в создание новой компании.

КАПИТАЛ ССУДНЫЙ – денежная форма промышленного капитала, формирующаяся из временно свободных денежных средств, предоставляемых собственником другим лицам (физическим и юридическим) на установленный срок, на условиях платности и возвратности.

КАПИТАЛ ФИКТИВНЫЙ – 1) бумажный капитал; 2) капитал, представленный в различных ценных бумагах; 3) превращение прибавочной стоимости в капитал.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ – 1) реинвестирование полученной прибыли; 2) структура капитала компании; 3) отнесение понесенных в данном периоде затрат к долгосрочным активам; 4) оценка стоимости имущества (земельного участка, предприятия, ценных

бумаг и т. д.) посредством расчета приведенной суммы ожидаемых доходов, взятой за весь период его предполагаемого использования.

КАПИТАЛОЕМКОСТЬ – экономический показатель, характеризующий, сколько основного капитала необходимо для выпуска товаров и услуг стоимостью в определенной денежной единице (в 1 долл. и т. д.). К. определяется как отношение стоимости основных средств к объему продукции в денежном выражении, выпускаемому за год.

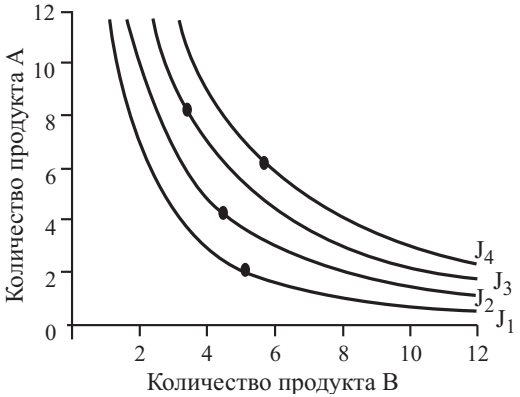
КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ – затраты, связанные с потреблением активов, в последующем принимаемых к бухгалтерскому учету в качестве основных средств и нематериальных активов (внеоборотных активов).

КАПИТАЛЬНЫЙ РИСК – риск существенного ухудшения качества портфеля ценных бумаг, что приводит к необходимости масштабных списаний, потерь и, как следствие, – к значительным убыткам; может затронуть капитал банка, вызывая необходимость его пополнения путем выпуска новых ценных бумаг.

КАРИБСКОЕ СООБЩЕСТВО (КАРИКОМ) – интеграционное объединение в форме таможенного союза, созданное в 1973 г. 11 странами и территориями Карибского бассейна. Действует на основе общего таможенного тарифа с перспективой образования общего рынка. В настоящее время членами КАРИКОМ являются 15 стран и территорий: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз Гаити, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат (британская колония), Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка. Основными целями КАРИКОМ являются: содействие экономическому сотрудничеству посредством Карибского общего рынка; координация внешней политики государств-членов; создание совместных институтов и сотрудничество в таких областях, как здравоохранение, образование, культура, коммуникации и промышленность.

КАРТА ИЗОКВАНТ – совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний ресурсов.

КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ – рад кривых безразличия, каждая из которых представляет разную степень полезности; все вмести эти кривые характеризуют предпочтения потребителя; чем дальше кривая от начала координат, тем больше величина полезности, соответствующая каждой кривой (см. рисунок). Из рисунка видно, что а) каждая следующая кривая (j2, j3, j4), дальше отстоящая от начала координат соответствует большей величине совокупной полезности; б) кривые безразличия не пересекаются; они показывают снижающиеся предельные нормы замещения товара на товар, что придает кривым безразличия выпуклую форму.



Карта безразличия

КАРТЕЛЬ – рыночная ситуация, при которой фирмы образуют сговор (соглашение) относительно цен и/или объема производства с целью максимизации совокупной прибыли картеля; одна из форм монополии, представляющая собой соглашение между предприятиями обычно одной и той же отрасли о ценах, рынках сбыта, объемах производства, обмене патентами и т. д. Картельное соглашение часто существует негласно. Фирмы, вступившие в картельное соглашение, сохраняют свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

КАССОВАЯ ДИСЦИПЛИНА – выполнение предприятиями, организациями, учреждениями правил совершения приходных и расходных операций с наличными деньгами, обеспечивание расходования денег из выручки, лимитов остатков касс, сроков сдачи выручки в банк.

КАССОВАЯ КНИГА – составленные по определенной форме учетные ведомости, в которых отражаются операции с наличными деньгами, учитываются поступления и выдача денег. К. к. называют также кассовыми журналами.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ) – 1) определенная совокупность свойств продукции (услуги), потенциально или реально способных в той или иной мере удовлетворять требуемым потребностям при их использовании по назначению, включая утилизацию или уничтожение. Из-за одностороннего подхода к этому вопросу в литературе можно встретить множество его формулировок; 2) совокупность технико-экономических и эстетических свойств продукции, удовлетворяющих определенные потребности в соответствии с ее назначением. К. п. определяет общественную полезность данного вида продукции. Повышение К. п. дает возможность увеличивать предпосылки для эффективного использования живого и овеществленного.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ – совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благополучие населения данной страны.

КАЧЕСТВО ТЕХНИЧЕСКОЕ – качество конкретной продукции, предлагаемой производителем или посредником потребителю, за приобретение которой последний производит оплату, соответствующую цене покупаемой продукции. Данное понятие применимо и к материальной продукции, и к любому виду услуги. К. т. является одной из важнейших составляющих конкурентоспособности продукции, например, качество предлагаемого покупателю автомобиля, качество предлагаемой клиенту гостиничной услуги.

КАЧЕСТВО ТРУДА – совокупность свойств процесса трудовой деятельности, обусловленных способностью и стремлением работника выполнить определенное задание в соответствии с установленными требованиями.

КВАЗИЭФФЕКТИВНЫЙ РЫНОК – рынок, на котором цены незамедлительно реагируют на всю общедоступную информацию.

КВАЗИМОНОПОЛИЯ – это лидерство в установлении объема производства или цен. Имеет место в условиях несовершенной конкуренции. Крупный производитель, меняя объемы производства, устанавливает такую цену, которая обеспечивает ему максимум прибыли. За ним как бы закрепляется роль лидера в установлении цен. Мелкие же производители не могут повлиять на цену из-за чрезвычайно малого объема выпуска продукции и воспринимают ее как заданную извне.

КВАЗИОПТИМУМ – выбор наилучшей из доступных комбинаций выпуска.

КВАЗИДЕНЬГИ – почти деньги; денежные средства, находящиеся на срочных сберегательных вкладах в коммерческих банках: 1) высоколиквидные и свободно обращающиеся активы, которые могут быть использованы для погашения обязательств; 2) активы, легко обращающиеся в наличность; 3) облигации, для которых практически наступил срок погашения. К. в развитых странах возрастают, поскольку они весьма выгодны в сравнении с хранением денег на беспроцентных текущих счетах.

КВАЗИФИСКАЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ – в их число входят: а) финансирование государственными предприятиями избыточной занятости и оплата труда, превышающая рыночный уровень посредством использования банковских ссуд или наполнения взаимной задолженности; б) накопления коммерческими банками недействующих ссуд, выплачивающихся, как правило, за счет льготных кредитов ЦБ; в) финансирование ЦБ убытков от мероприятий, нацеленных на устойчивое состояние обменного курса валюты, беспроцентные и льготные кредиты правительству и др.

КВАЗИЭФФЕКТИВНЫЙ РЫНОК – рынок, на котором цены незамедлительно реагируют на всю общедоступную информацию.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ РАЗРЯД – величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

КВОТА – 1) доля, часть, пай, норма в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями; 2) налоговая К. – величина налога, взимаемая с определенной единицы обложения; 3) доля в общем производстве или сбыте, устанавливаемая в рамках картельного соглашения для каждого из его участников; 4) количественный предел товаров определенных категорий, разрешенных к ввозу в страну или вывозу из нее. В макроэкономике применительно к международной торговле выделяют К. на импорт и К. на экспорт как виды нетарифных ограничений (барьеров). К. на импорт – один из методов введения количественных ограничений в протекционистских целях. Она может ограничивать стоимость импорта, разрешенного к ввозу в страну в данном году. К. на экспорт – метод количественных ограничений экспорта товаров и услуг в другие страны.

КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ – макроэкономическая теория выхода из экономического кризиса, согласно которой необходимо государственное вмешательство в рыночную экономику. Она разработана английским экономистом Дж. М. Кейнсом и изложена в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Значительную роль в формировании его теоретических взглядов сыграл мировой экономический кризис 1929-1933 гг. К. т. исходит из того, что рост национального дохода и занятости зависит от потребительского и инвестиционного спроса, а также факторов, определяющих их совокупность и динамику.

КЕЙНС ДЖОН МЕЙНАРД (1883-1946) – английский экономист, уроженец Кембриджа, государственный деятель и публицист, основоположник одного из наиболее значительных направлений экономической теории – кейнсианства. Его первая экономическая работа «Индексный метод» в 1909 г. получила премию А. Смита. Последующие его работы: «Денежное обращение и финансы Индии» (1913), «Экономические последствия Версальского мирного договора» (1919), «Трактат о вероятности»(1921), «Пересмотр договора» (1929), «Трактат о денежной реформе» (1923), «Экономические, последствия валютной политики господина Черчилля» (1925), «Беглый взгляд на Россию» (1925). «Трактат о деньгах» (1930) в той или иной мере излагают идеи, включенные позднее в его главную работу «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Он доказал, что в период «великой депрессии» (1929-1933) свободному рынку с системой саморегулирования пришел конец, что нужна новая система хозяйствования – взаимодействие частного сектора и государства.

КЕЙНСИАНСТВО – экономическое течение современного либерализма, обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования экономики, широкого использования государством фискальной и кредитно-денежной политики в рыночной экономике.

КЕЙНСИАНЦЫ И МОНЕТАРИСТЫ, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ДЕНЬГИ – 1. Кейнсианцы отводят деньгам второстепенную роль. Они утверж-

дают, что деньги имеют значение, но импульс экономического роста нужно видеть в росте правительственных расходов, или инвестициях, а не в увеличении денег в обращении. Кейнсианцы делают упор на совокупные расходы и их компоненты. Основополагающее кейнсианское уравнение: C + In + Xn + G = ЧНП, где C – личные потребительские расходы; In – инвестиции; Xn – чистый экспорт; G – государственная закупка товаров и услуг.

2. Монетаристы вопреки кейнсианцам утверждают, что именно денежно-кредитная политика определяет уровень экономической активности в стране. Монетаристы в денежном предложении видят единственно важнейший фактор, определяющий уровень производства, занятости и цен. Они считают, что изменения денежного предложения влияют на все компоненты совокупного спроса, а не только на инвестиции. Итак, монетаристы делают упор на деньги. Основополагающим уравнением монетаризма является уравнение обмена: M V = PQ, где M – предложение денег; V – скорость обращения денег, т. е. среднее количество раз, которое рубль тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года, P – уровень цен или, точнее, средняя цена, по которой продается каждая единица физического объема производства; Q – физический объем произведенных товаров и услуг.

Кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Номинальный ЧНП представляет собой сумму физического объема произведенных различных товаров и услуг (Q), умноженную на соответствующие им цены (P), т. е. ЧНП = PQ. Таким образом, можно заменить кейнсианское уравнение C + In + Xn + G = ЧНП в номинальном выражении на монетаристское уравнение обмена MV = PQ. Таким образом, два подхода являются двумя взглядами на одно и то же явление.

КЛАССИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ – этот термин ввел в оборот немецкий экономист Карл Маркс (1818-1883) применительно к взглядам своих научных предшественников: Уильяма Петти (1623-1687), Пьера Буагидьбера (1646-1724), Франсуа Кенэ (1694-1774), Анн Робер Жака Тюрго (1727-1781), Адама Смита (1723-1790) и Давида Рикардо (1772-1823). Позднее к К. э. т. стали относить К. Маркса, и его современников Джона Стюарта Милля (1806-1873), Альфреда Маршалла (1842-1924), Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946), Артура Пигу (1877-1959).

КЛАССИЧЕСКАЯ ДИХОТОМИЯ – а) теоретическое деление реальных и номинальных величин, имеющее в виду независимость уровня и динамики реальных параметров от номинальных; б) деление экономики на реальную и денежную. В реальной экономике происходит движение реальных потоков товаров и услуг. В денежной экономике осуществляется обращение денег, которое лишь обслуживает движение этих потоков, не оказывая влияния на них непосредственно. Из этого вытекает, что изменение денежной массы в стране не имеет значения для реального сектора экономики и влияет лишь на номинальные параметры. Таким образом, реальный сектор экономики можно рассматривать отдельно.

КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ – модель рынка, при которой цены и зарплата являются подвижными и гибкими, обеспечивается полное использование ресурсов и полная занятость.

КЛАССИЧЕСКИЙ ЛИБЕРАЛИЗМ – течение экономической теории, которое исходит из приоритета интересов личности. Согласно данной теории каждый человек готов к активной автономной деятельности, способен сам наиболее эффективно реализовать свои таланты и способности.

КЛАССИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ – двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий.

КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКОВ – рынки классифицируют по следующим критериям: по собственности: рынок частного сектора; рынок государственного сектора; по объектам: 1) рынок ресурсов: а) земли: б) капиталов (машин, станков, оборудования, сырья и материалов), в) труда (рабочей силы); г) производственной инфраструктуры (информации, энергетики, транспорта, науки, патентов, лицензий, рекламы); д) финансовый рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок; 2) рынок потребительских товаров и услуг: а) товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т. д.); б) товаров долговременного пользования (автомобили, мебель, жилые дома и т. д.); в) предметов роскоши (яхты, алмазы и т. д.): г) социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, бытовые услуги и т. д.); по территориальному охвату: 1) национальный рынок – рынок одной страны (российский, китайский и т. д.); 2) региональный – рынок стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т. д.); 3) мировой рынок – рынок всех стран вместе взятых; по организационно-правовому признаку в рыночной экономике выделяют: аукционы, биржи, долгосрочные контракты, телефонно-телексный рынок, тендеры (торги), торговля по интернету и т. д. Покупатели и продавцы не обязательно должны встречаться лицом к лицу. Рыночная инфраструктура – это совокупность сооружений, служб и учреждений, обеспечивающих непрерывность и быстроту осуществления актов купли-продажи товаров и услуг. К ней относятся: магазины, биржи, аукционы, ярмарки, выставки, финансовые и нефинансовые учреждения, аудиторские компании, налоговая и таможенная службы и т. д. Нет рыночной инфраструктуры – нет рынка, т. е. нет условий для совершения трансакций, или сделок, В этой связи возникают трансакционные издержки, т. е. издержки в сфере обмена, связанные с ведением переговоров, заключением контрактов, поиском информации, защитой прав собственности.

КЛИРИНГ – зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах; деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним. Является одним из видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Организации, осуществляющие К. по ценным бумагам, в связи с расчетами по операциям с ценными

бумагами принимают к исполнению подготовленные при определении взаимных обязательств бухгалтерские документы на основании их договоров с участниками рынка ценных бумаг, для которых производятся расчеты. Клиринговая организация, осуществляющая расчеты по сделкам с ценными бумагами, обязана формировать специальные фонды для снижения рисков неисполнения сделок с ценными бумагами. Минимальный размер специальных фондов клиринговых организаций устанавливается Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг по согласованию с Центральным банком РФ.

КЛИРИНГ, ВИДЫ – выделяют внутренний – межбанковский К. и внешний (международный) – валютный К.

Внутренний К. – это расчеты между банками посредством зачета взаимных требований юридических лиц данной страны. В современный период межбанковский К. получил распространение в странах с рыночной экономикой из-за значительного упрощения, удешевления и ускорения расчетов; широко применяется электроника. Валютный К. – это система расчетов во внешней торговле и иных видах экономических отношений между странами, осуществляемых на основе международных платежных соглашений. Он возник в 30-х гг. XX в. в связи с разрушением системы *золотого стандарта.* Использование валютного К. в общем платежном обороте ряда развитых стран сократилось в результате смягчения валютных ограничений и введения конвертируемости валют в конце 1950-х гг.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ – теория, согласно которой: 1) цены зависят от массы денег – прямая пропорциональная зависимость (цены изменяются пропорционально количеству денег); 2) изменение количества денег оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров. Истоки К. т. д. содержатся в работах Дж. Локка (1632-1704), Ш. Монтескье: (1689-1755) и Д. Юма (1711-1776).

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ ПО МАРКСУ – количество денег в обращении определяется по формуле:

$$КД = \frac{Сц - ПК - ВП + П}{О},$$

где КД – количество денег в обращении; Сц – сумма цен товаров, подлежащих реализации; ПК – сумма цен товаров, проданных в кредит; П – сумма платежей по кредитам, срок оплаты которых наступил; ВП – сумма взаимно погашающихся платежей; О – скорость оборота одной денежной единицы.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ ПО ФИШЕРУ – зависимость между массой денег и уровнем цен товаров представляется в виде формулы $MV = PQ$, где M – среднее количество денег, находящихся в обращении в данном обществе в течение года; V – скорость обращения денег; P – уровень товарных цен; Q – количество

обращающихся товаров. В соответствии с данной формулой объем денежной массы можно определить по формуле:

$$M = \frac{PQ}{V}$$

А уровень цен определяется по формуле:

$$P = \frac{MV}{Q}$$

Большинство экономистов Запада пользуются данной формулой.

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА – экономическая система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на ресурсы, коллективное принятие решений посредством централизованного управления. Командная экономика имела место в бывшем Советском Союзе и других социалистических странах.

КОМИССИОНЕР – лицо, продающее и покупающее товар от своего имени, но за счет и по поручению другого лица (комитента) за оговоренное вознаграждение.

КОММАНДИТНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО (товарищество на вере) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ – юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Такие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

КОММЕРЧЕСКИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ – лицо, постоянно и самостоятельно представительствующее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности.

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ – условие договора, связанного с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, сущность которого состоит в предоставлении кредита в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА – не подлежащие разглашению сведения, известные только участникам сделки или работникам предприятия. Один из объектов гражданских прав, предусмотренных ГК РФ с особым режимом защиты. Информация составляет К. т. в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять К. т., определяются законом и иными правовыми актами.

КОМПАНИЯ – предприятие, чей капитал представляет объединенную собственность нескольких самостоятельных предприятий.

КОМПАУНДИНГ – расширение; метод, применяемый для приведения сегодняшних доходов к заданному моменту в будущем.

КОМПЕНСАЦИОННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – заработная плата, компенсирующая неравенство в условиях и привлекательности труда.

КОМПЛЕМЕНТАРНЫЕ БЛАГА – взаимодополняющие блага; блага, дополняющие друг друга в потреблении.

КОМИТЕНТ – лицо, дающее поручение другому лицу (комиссионеру) заключить определенную сделку или ряд сделок от имени последнего, но за счет К.

КОМПЕНСАЦИОННАЯ СДЕЛКА – взаимная поставка товаров или взаимное удовлетворение интересов контрагентов в какой-либо иной форме. При К. с. происходит обмен товаров определенной стоимости на другие товары или услуги. Компенсационный договор, лежащий в основе К. с., может предусматривать частичное денежное покрытие, что отличает К. с. от товарообменной (бартерной) сделки. В отечественной практике К. с. часто имеет место при строительстве промышленных объектов (с последующей расплатой их продукцией).

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ – в трудовом праве суммы по возмещению работникам дополнительных расходов, связанных с выполнением трудовых обязанностей (например, при командировках – суточные, квартирные) либо при переводе на работу в другую местность (например, единовременное пособие).

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ОСТАТОК СЧЕТА В БАНКЕ – минимальный размер счета в банке (например, 20% от суммы ссуды), который должна держать компания по условиям соглашения о предоставлении кредита; фактически такое требование повышает стоимость кредита.

КОНВЕРСИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА – средство сокращения общей величины внешней задолженности и облегчения условий по обслуживанию внешнего долга; порядок финансовых расчетов, установленный для многих стран-должников, предусматривает выполнение долговых обязательств перед кредиторами в виде векселей и акций, оцененных в национальной валюте.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ – свободный обмен национальной валюты на любую другую валюту без всяких ограничений в соответствии с официальным

валютным курсом; законодательно закрепленная обратимость национальной денежной единицы, т. е. возможность обменивать ее на иностранные валюты (и обратно) для всех желающих без прямого вмешательства государства в процесс обмена; способность валюты выполнять функции средства платежа в любой стране. В настоящее время полностью конвертируемыми валютами обладают США, Канада, Япония и ряд государств Европы. Примерно 50 государств имеют валюту с ограниченной конвертируемостью. МВФ ввел дополнительное специальное понятие свободно используемой валюты, под которое попадают полностью конвертируемые валюты, которые к тому же фактически используются в международных валютных расчетах, операциях международных валютных рынков и накапливаются в валютных резервах стран мира.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМОВ – замена ранее выпущенных облигаций государственного займа новыми облигациями с целью изменения условий выплаты по ним дохода.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ЧАСТИЧНАЯ (частичная обратимость) – обращение валюты с промежуточным режимом. Частичная обратимость распространяется на определенных держателей данной валюты и отдельные виды операций, может иметь региональный характер, т. е. ограничиваться определенным крутом стран, в частности рамками определенной валютной зоны.

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ОБЛИГАЦИИ – облигации, которые могут быть обменены на другие ценные бумаги корпорации (обычно на определенное число обыкновенных акций).

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ – привилегированные акции, которые могут быть обменены на обыкновенные.

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ – бумаги корпораций (облигации или привилегированные акции), которые могут быть обменены на другие (как правило, на обыкновенные акции) по фиксированной цене или в фиксированной пропорции.

КОНВЕРТИРУЕМЫЙ ВЕКСЕЛЬ – вексель, позволяющий инвесторам конвертировать один вид долга в другой и обратно.

КОНГЛОМЕРАТ – такой тип интеграции, когда фирмы объединяются и охватывают предприятия различных, но не взаимосвязанных отраслей, т. е. они не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Например, фирма объединяет предприятия, производящие моторы на все случаи жизни и пищевые продукты. Почему? Ответ: перенакопление капитала в производстве моторов требует поиска его прибыльного приложения в других отраслях, менее перегретых на данный момент и обладающих перспективным будущим. Вот и объединяются компании, производящие абсолютно разные товары, и можно надеяться, что успех одной будет компенсировать возможный провал другой. Основным стимулом для такой интеграции является стремление к получению большей прибыли и обеспечению большей экономической безопасности.

КОНЕЧНЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ – это то, что покупается для окончательного потребления. Наряду с конечными товарами имеются промежуточные товары, которые используются в производстве. Например, сталь как промежуточный продукт для машиностроения. Промежуточные товары не входят в ВНП.

КОНКУРЕНТНАЯ (свободная) РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА – экономика, которая свободна в своих действиях; представляет собой механизм взаимодействия потребителей, производителей и поставщиков ресурсов с целью решения трех основных проблем: Что производить? Как производить? Для кого производить? Благодаря конкуренции устанавливается связь между всеми участниками рыночной экономики. Конкуренция и система рынков как внутренних, так и внешних выносят свои решения о том, что и сколько экономика должна производить, как производить и как распределять результаты производительного труда между экономическими агентами. В рыночной экономике все имеет цену. Для потребителя: чем ниже цена, тем больше можно приобрести того или иного продукта. Для производителя: чем выше цена, тем выгоднее больше производить продукта. Так постепенно устанавливается равновесие между спросом и предложением – возникает система равновесных цен и равновесного предложения.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ – способность продукции соответствовать сложившимся требованиям рынка на рассматриваемый период.

КОНКУРЕНЦИЯ – это соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимального дохода (прибыли). К. и система рынков выносят свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовывать производство и как следует распределять результаты производительного труда между экономическими единицами. К. – основной механизм рыночной экономики. Как только она затухает, так исчезает животворное свойство капитализма – воспроизводить частный капитал и максимизировать прибыль. К. в условиях чистого капитализма, когда множество продавцов и покупателей на рынке, выступает как совершенная К. Свободный рынок и свободное ценообразование – это идеальные условия для совершенной К. Однако в современной экономике таких условий нет, а следовательно, и нет совершенной К. На смену пришла несовершенная К. – К., ограниченная господством монополий и олигополии. Развитие К. в переходной экономике зависит от темпов преобразования отношений собственности. Чем быстрее идет процесс приватизации, тем выше эффективность конкурентного рыночного механизма.

КОНКУРЕНЦИЯ НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ – несовершенная (монополистическая) конкуренция, в основном, неценовая, т. е. ориентированная на повышение качества и интереса к продукту и не связанная с повышением цены.

КОНКУРЕНЦИЯ НЕЦЕНОВАЯ – это воздействие на спрос посредством всего того, что связано с реализацией товара, или товародвижением: упаковка, своевременность доставки, сервис, доступность и другие маркетинговые факторы. При К. н.

продавцы перемещают кривые спроса потребителей, делая упор на отличительных особенностях своей продукции. Чем уникальнее предложение продукции с точки зрения потребителей, тем больше у маркетологов свободы в установлении цен выше, чем у конкурирующих товаров.

КОНКУРЕНЦИЯ ЦЕНОВАЯ – это воздействие на спрос посредством изменений в цене.

КОНКУРСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

КОНКУРСНЫЕ КРЕДИТОРЫ – кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника – юридического лица по обязательствам, вытекающим из такого участия.

КОНКУРСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ – арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления иных полномочий, установленных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

КОНОСАМЕНТ – расписка, выдаваемая агентом транспортного предприятия (обычно судна или самолета) грузоотправителю, удостоверяющая принятие груза к перевозке и содержащая обязательство перевозчика выдать груз в пункте назначения держателю К. В торговом обращении К. – важнейший юридический документ, который удостоверяет наличие договора перевозки и конкретизирует его условия. К. является ценной бумагой, передача которой осуществляется по правилам передачи ценных бумаг (именной, ордерный К. или К. на предъявителя) и равносильна передаче груза.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ – представляет собой сводный бюджет, включающий в себя бюджет соответствующего национально-государственного или административно-территориального образования и бюджеты нижестоящих территориальных уровней. Так, районные бюджеты районов в городе и городской бюджет города образуют К. б. города; бюджеты сельсоветов, поселков, городские бюджеты районных городов, расположенных на территории района, и районный бюджет района образуют консолидированный бюджет района; бюджеты районов, областных городов, расположенных на территории области, и областной бюджет области образуют консолидированный бюджет области и т. д. Таким образом, К. б. образуются на уровнях: районов; городов с районным делением; городов Москвы и Санкт-Петербурга; областей, краев; автономных округов, автономной области; республик в составе РФ и самой РФ.

КОНТРАКТ – синоним понятия «договор» применительно к гражданским и трудовым правоотношениям.

КОНТРОЛИРУЕМАЯ КОМПАНИЯ – компания, большинством акций (имеющих право голоса) которых владеет другая компания или определенное лицо; на практике контроль за такой компанией часто может быть обеспечен владением менее чем 50% акций.

КОНТРОЛИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ – компания, владеющая контрольным пакетом акций другой компании; в отличие от холдинговой компании сама осуществляет конкретную производственную деятельность.

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ – пакет акций, сосредоточенный в руках одного акционера и дающий право управления акционерным обществом. Теоретически контрольный пакет должен содержать более 50% акций, скажем, 50% + 1 (одну) акцию. В действительности К. п. а. может иметь 20% акций.

КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА – увеличение размеров капитала за счет превращения прибыли в капитал.

КОНЦЕРН – многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

КОНЦЕССИЯ – метод приватизации, при котором частный инвестор за фиксированную плату или определенный процент от прибыли получает право использовать принадлежащие государству основные активы; оставшаяся часть дохода от концессии находится в распоряжении частного инвестора.

КООПЕРАТИВНАЯ ИГРА – такая игра, в которой наблюдается заключение соглашения между участниками. В экономике примером К. и. может служить картель.

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ – совокупность финансовых операций, осуществляемых предприятиями по привлечению финансовых ресурсов и их эффективному использованию, включая методы финансирования, осуществления инвестиционных проектов, управления ликвидностью, защиты от рисков и пр.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР – важнейший сектор в смешанной экономике, представляющий собой совокупность крупных фирм (корпораций).

КОРПОРАЦИЯ – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отделены от имущества и ответственности ее совладельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом); форма организации, созданная некоторой группой лиц для занятия бизнесом, находящаяся в их совместной собственности и имеющая статус отдельного юридического лица, со своими правами и обязательствами, отличными от прав и обязательств отдельных ее совладельцев.

КОРРЕКТИРУЮЩАЯ СУБСИДИЯ – субсидия производителям или потребителям экономических благ с положительными внешними эффектами, позволяющая приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным выгодам. Корректирующие налоги и субсидии не могут решить полностью проблемы, возникающие благодаря существованию внешних эффектов. Во-первых, в реальной

практике довольно трудно точно исчислить предельные издержки и выгоды. Во-вторых, размеры ущерба определяются в ходе юридических и политических дискуссий весьма приблизительно. И наконец, не последнюю роль играет то обстоятельство, что корректирующие налоги, которые платят производители благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, не всегда достигают поставленной цели. Все это предопределило критику корректирующих налогов и субсидий и попытки нахождения принципиально новых путей решения проблемы. Они раскрыты в теореме Коуза. Р. Коуз исходит из того, что рассматриваемая проблема носит обоюдоострый или, как он говорит, «взаимообязывающий» характер: «При избегании ущерба для В мы навлекаем ущерб на А. Действительный вопрос, который нужно решить, это следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба». Ответ не очевиден до тех пор, пока не удалось определить ценность того, что мы в результате этого приобрели, и ценность того, чем пришлось ради этого пожертвовать.

КОРРЕКТИРУЮЩИЙ НАЛОГ – налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных издержек MSB = MSC. К. н. направлен на корректировку ценовых диспропорций, вызванных влиянием «провалов» рынка.

КОРРЕСПОНДЕНТСКИЕ СВЯЗИ – связи между банками, основанные на взаимном открытии расчетных счетов банков-корреспондентов. Эти связи устанавливаются на основе корреспондентского договора между банками, в котором определяются валюта расчетов, порядок пополнения счета, размер комиссионного вознаграждения и другие условия.

КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ СЧЕТ – счет, на котором отражаются расчеты, произведенные банком по поручению и за счет другого банка на основе корреспондентского договора. К. с. подразделяются на два вида: «ностро» – счет банка в банке-корреспонденте и «лоро» – счет банка-корреспондента в банке. Счет «ностро» в одном банке является счетом «лоро» у банка-корреспондента.

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ – налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу, в отличие от прямых налогов, определяемых доходом налогоплательщика; налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене товара.

Собственник предприятия, производящего товары или оказывающего услуги, продает их по цене (тарифу) с учетом надбавки и вносит государству соответствующую налоговую сумму из выручки, т. е. по существу он является сборщиком, а покупатель – плательщиком К. н. К. н. действуют в форме акцизов (в т. ч. универсального акциза или налога с оборота), фискальных пошлин (государственных) и таможенных пошлин.

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ НА БИЗНЕС – общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

КОТИРОВКА – регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных и фондовых биржах; определение курсов иностранных валют, ценных бумаг (акций и облигаций) или цен товаров на бирже; обращение ценных бумаг или товаров на бирже; официальная публикация о биржевых курсах ценных бумаг, иностранной валюты, товаров. К. проводится обычно специальным органом товарной, фондовой или валютной биржи (котировальной комиссией) и публикуется в биржевых бюллетенях оптовых цен товаров, курсов ценных бумаг (акций и облигаций) и курсов иностранных валют. К К. на биржах допускаются ценные бумаги ограниченного количества акционерных обществ, контролирующих преобладающую часть производства в той или иной отрасли экономики страны. Курсы иностранных валют устанавливаются государственными органами. Существуют два основных метода К. иностранной валюты: прямой и косвенный. Наиболее распространена прямая К., при которой единица иностранной валюты выражается в национальной валюте. При косвенной К. единица национальной валюты приравнивается к иностранной.

КОТИРОВКА АКЦИИ – определение рыночной цены на фондовой бирже.

КОТИРОВКА ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ – установление курсов, пропорций обмена иностранной валюты на валюту данной страны с учетом существующих экономических условий, действующих законодательных норм и сложившейся практики.

КОЭФФИЦИЕНТ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ – отношение величины дивиденда к прибыли в расчете на одну обыкновенную акцию.

КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИННИ (индекс концентрации доходов) – коэффициент, показывающий уровень неравенства в распределении доходов; характеризует степень отклонения фактического распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

КОЭФФИЦИЕНТ «ЛАКМУСОВОЙ БУМАЖКИ» – рассчитывается путем деления суммы денежных средств, быстро реализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности на сумму краткосрочных обязательств, и характеризует способность фирмы расплачиваться со своими кредиторами в текущий момент.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОКРЫТИЯ – коэффициент, характеризующий финансовую зависимость компании; связывает основной доход от основной деятельности с годовым бременем долга.

КОЭФФИЦИЕНТ ФОНДОВ (коэффициент дифференциации доходов) – характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД – период времени слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои производственные мощности; период, когда производственные мощности отдельных производителей и всей отрасли остаются неизменными и постоянными. Это период фиксированных мощностей. Однако предприятия имеют достаточно времени, чтобы использовать свои мощности более или менее интенсивно. В этот период времени фермер может применить более интенсивные методы выращивания продуктов. Результатом будет рост производства как реакция на предполагаемое увеличение спроса; такая реакция со стороны производства будет означать более высокую эластичность предложения продуктов. Таким образом, цена оказывается ниже, чем в примере с кратчайшим рыночным периодом.

КРАТЧАЙШИЙ РЫНОЧНЫЙ ПЕРИОД – период, когда производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Например, мелкий фермер привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай данного сезона. Кривая предложения будет совершенно неэластична: фермер продаст все, что он привез, независимо от высокой или низкой цены. Почему? Потому что он не может предложить больше, чем он привез на своем грузовике, даже если цена привезенного продукта превысит его ожидания. Таким образом, в пределах кратчайшего промежутка времени предложение является фиксированным, как бы высока ни была цена продукта.

КРЕДИТ – заем, предоставляемый в денежной форме на условиях возвратности и, как правило, платности (в виде процентов за пользование К.); сделка между юридическими или физическими лицами о предоставлении денег или имущества в долг на условиях срочности, возвратности и, как правило, с уплатой процентов. Один из партнеров (ссудодатель – кредитор) предоставляет другому (ссудополучателю – заемщику) ссуду: деньги или имущество на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, но, как правило, с оплатой этой услуги в виде процентов. Главное, что отличает ссуду от всех других форм денежных отношений, – это возвратное движение стоимости. Всюду где есть К., там деньги выполняют функцию средства платежа. Следовательно. К. – это особая форма движения денег, или ссудного фонда, а по теории Маркса, ссудного капитала. Кредитные отношения, обусловленные непрерывным кругооборотом дохода, продукта и ресурса, позволяют эффективно использовать все временно свободные денежные средства для нужд экономики.

КРЕДИТ БАНКОВСКИЙ – кредит в виде денежных ссуд. Он обслуживает движение денежного капитала. К. б. предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам. Стержнем банковской кредитной системы является Центральный банк, который занимается выпуском (эмиссией) наличных денег – банкнот, осуществляет кредитование коммерческих банков, сберегает резервы частных банков и других кредитных учреждений, золотовалютные резервы государства, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства. ЦБ позволяет государству

командными методами распределять ссудный фонд, определять направления ссуд и порядок их возврата, что составляет основу макроэкономического регулирования не только денежного обращения, но и всей экономики в целом.

КРЕДИТ ВЕЩНЫЙ – выдача ссуды под залог какой-либо вещи.

КРЕДИТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ – кредит, в котором заемщиком выступает государство, а кредиторами – физические или юридические лица; размещение государственных ценных бумаг на финансовом рынке. Субъектами К. г. выступают юридические, физические лица и государство. Осуществляется главным образом через государственные займы, облигации, которые реализуются населению.

КРЕДИТ КОММЕРЧЕСКИЙ – это предоставление отсрочки платежа за отгруженные продукты или оказанные услуги. Он обслуживает движение товарного капитала через вексельное обращение. Главная цель такого кредита – ускорить процесс реализации товаров и заключенной в них прибыли. Процент по К. к., входящий в цену товара и в сумму векселя, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту. В большинстве случаев К. к. переплетается с банковским кредитом, т. к. размеры первого ограничены величиной резервных капиталов, которыми располагают промышленные и торговые компании.

КРЕДИТ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ – кредит, предоставляемый друг другу двумя коммерческими фирмами разных стран в своей национальной валюте на равную сумму; служит для защиты от валютного риска средств в случае их заблокированности в развивающихся государствах.

КРЕДИТ ЛОМБАРДНЫЙ – краткосрочный кредит под залог легко реализуемого движимого имущества.

КРЕДИТ МЕЖБАНКОВСКИЙ – предоставление кредита банками друг другу, когда у одних возникают свободные ресурсы, а у других их недостает.

КРЕДИТ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступает государство.

КРЕДИТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ – предоставление кредита в виде ссуд или отсрочки платежа в сфере международных финансовых сделок и международной торговли. К. м. отражает движение ссудного капитала в сфере международных, экономических и валютно-финансовых отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные фирмы, банки, государственные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. В частности, в качестве субъекта международного кредита выступает Международный валютный фонд.

КРЕДИТ МЕЖХОЗЯЙСТВЕННЫЙ – сходен с коммерческим кредитом, но не имеет товарной основы: подразумевает предоставление денежных средств взаймы различными хозяйствующими субъектами.

КРЕДИТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ – кредит, предоставляемый потребителям кредита в виде ссуд, например, ссуда на покупку жилья или другого имущества с рассрочкой платежа.

КРЕДИТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ – предоставление долгосрочных ссуд для инвестиций в сельское хозяйство, как правило, под залог недвижимости.

КРЕДИТ СРОЧНЫЙ – ссуда, предоставляемая на определенное время. Различают кредит долгосрочный – на срок свыше 7 лет, среднесрочный от 2 до 7 лет, краткосрочный – сроком до 1 года.

КРЕДИТ ТАМОЖЕННЫЙ – отсрочка уплаты таможенной пошлины, предоставляемая таможенными учреждениями некоторых стран при условии предоставления гарантии и уплаты процентов на сумму пошлины за период отсрочки.

КРЕДИТ ТОВАРНЫЙ – кредит, осуществляемый в виде поставки товаров.

КРЕДИТ, ФУНКЦИИ – 1. Аккумулятивно-распределительная функция – аккумуляция (привлечение) временно свободных денежных средств и их размещение между заемщиками на условиях платности и возвратности. Данная функция четко проявляется в процессе сбора и предоставления во временное пользование денег деловым предприятиям, международным организациям и домохозяйствам для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах. 2. Созидательно-эмиссионная функция – создание кредитных средств обращения и резерва, который банк считает необходимым или обязывается в юридическом порядке содержать. Данная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются банковские деньги: векселя, чеки, банкноты и т. д., а также новые платежные средства – средства безналичного расчета, что, в свою очередь, приводит к уменьшению количества наличных денег в обращении. Чем совершеннее кредитная система в экономике страны, тем больше величина безналичного оборота. 3. Контрольная функция – это отслеживание за деятельностью клиентов (заемщиков и кредиторов): оцениваются кредитоспособность и платежеспособность хозяйствующих субъектов, соблюдение принципов кредитования.

КРЕДИТ ЭКСПОРТНЫЙ – кредит, предоставляемый экспортерами (фирмами, а также банками и правительствами) иностранным фирмам и государствам в целях закупки ими товаров в стране-кредиторе. Различаются следующие виды К. э.: фирменный кредит поставщика-экспортера импортеру-покупателю и банковский или государственный кредит покупателю (финансовый кредит). К. э., как правило, вексельные: они предоставляются в основном против векселя (тратты), который выставляется экспортером и акцептуется в определенный срок импортером.

КРЕДИТНАЯ ЗАЯВКА – заявление-ходатайство клиента о выдаче займа. Составляется в произвольной форме, в которой обязательно указываются: цель кредита, сумма, предполагаемый срок и процентная ставка, указание о предоставлении банку залога (сумма, качество, вид, место хранения) или гарантийного письма (сумма, вид, платежеспособность гаранта), или страхового полиса (сумма,

платежеспособность страховой компании) и обязательства о соблюдении правил кредитования и погашении кредита в срок. Заявление составляется на имя председателя правления банка. Заявка подписывается первым лицом и главным бухгалтером фирмы, которая хочет получить в банке кредит. В К. з. обязательно указываются: полное название клиента, его юридический адрес и банковские реквизиты, телефоны и факсы, а также дата составления документа. В отдельных банках применяются специальные бланки-заявления на выдачу ссуды или заявления-обязательства строго установленной формы, содержащие перечисленные выше реквизиты. В банке ведется внесистемный учет К. з. в журнале регистрации поступивших заявок по датам, а внутри них по клиентам и суммам. Заявки передаются для анализа в строго определенные сроки для окончательного решения кредитному работнику в соответствии с делегированными ему полномочиями или на рассмотрение кредитного комитета. В случае отказа в выдаче кредита в журнале регистрации делается отметка о передаче заявки в архив, где она хранится в течение 1 года. При принятии положительного решения в журнале делается отметка об открытии кредитного дела с указанием его номера и даты открытия.

КРЕДИТНАЯ КАРТОЧКА – средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку: именной денежный документ, выпущенный банковским или специализированным учреждением-эмитентом, удостоверяющий наличие в нем счета владельца и дающий право на приобретение товаров и услуг без оплаты наличными деньгами в предприятиях розничной торговой сети и сферы обслуживания, являющихся участниками системы расчетов карточками данного эмитента. Рассчитываясь с помощью К. к., ее владелец подписывает счета, оформляемые на него предприятиями торговли или сферы обслуживания. Эти предприятия периодически производят расчеты с эмитентом К. к., который списывает соответствующие суммы со счета владельца К. к. и перечисляет их на счета предприятий, продавших владельцу К. к. товары или оказавших ему услуги. Эмитенты К. к. обычно взимают с владельцев К. к. единовременную плату за открытие счета, а в дальнейшем регулярные (обычно ежегодные) платежи в фиксированном размере либо в процентах от суммы произведенных с использованием К. к. расчетов.

КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ имеет право осуществлять банковские операции. К. о. образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество. К. о. подразделяются на банки, осуществляющие весь спектр банковских операций, и небанковские К. о, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских К. о. устанавливаются Банком России. К. о. подлежат государственной регистрации в Банке России. Банк России осуществляет государственную регистрацию К. о.

и ведет Книгу государственной регистрации К. о, К. о. получают право осуществления банковских операций с момента получения лицензии, выдаваемой Банком России. Для решения совместных задач, не преследующих цели извлечения прибыли, К. о. могут образовывать союзы и ассоциации, а для совместного осуществления банковских операций – группы и холдинги.

КРЕДИТНЫЕ ДЕНЬГИ – платежные средства и средства обращения (банкноты, чеки, векселя), возникшие на основе развития кредита и функции денег как средства платежа: замещают золото и бумажные деньги в обращении.

КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ВИДЫ – это банки и небанковские кредитные организации.

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: 1) привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц; 2) размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности; 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; 4) покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты (наличной и на счетах); 5) привлечение и размещение драгоценных металлов во вклады; 6) финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей депозитов.

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом. Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР – гражданско-правовой договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. К. д. является особой разновидностью договора займа.

КРЕДИТНЫЙ РИСК – риск невыполнения долговых обязательств, принятых на себя заемщиком перед ссудодателем, т. е. риск, что заем останется непогашенным.

КРЕДИТОВАНИЕ, ПРИНЦИПЫ – возвратность; срочность; обеспеченность; целевое использование, платность.

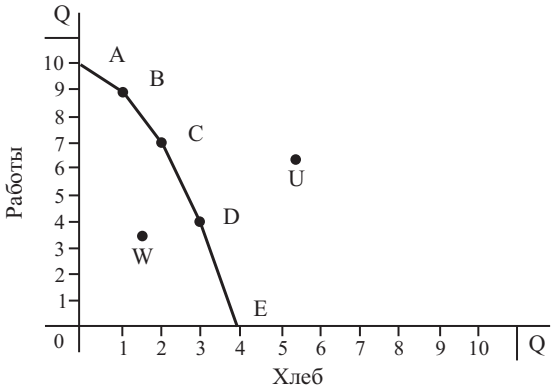
КРЕДИТОР – 1) в гражданском праве сторона в обязательстве, которая имеет право требовать от другой стороны – должника – исполнения обязанности совершить определенные действия (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п.) либо воздержаться от определенных действий. В двусторонних договорах К. являются обе стороны. В обязательстве может быть несколько К. (так называемая множественность К.). В этом случае, поскольку иное не вытекает из закона или договора, каждый из них имеет право требовать исполнения обязательства в равной доле с другим; 2) в узком смысле – сторона кредитного договора, предоставляющая

другой стороне (заемщику) денежный средства (кредит) на условиях возвратности и платности.

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ – совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемая способностью заемщика возвратить кредит в срок и в полном объеме.

КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ – кривая, показывающая различные комбинации двух процентов, имеющих одинаковое потребительское значение, или полезность, для потребителя.

КРИВАЯ И ТАБЛИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ – кривая, демонстрирующая различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены в экономике в условиях полной занятости и полного объема производства при данном уровне технологии.



Кривая производственных возможностей

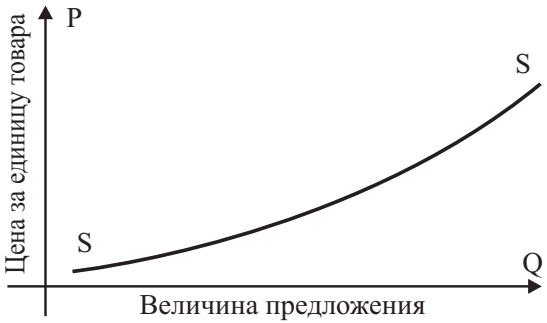
КРИВАЯ ЛАФФЕРА – кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и обменом налоговых поступлений, выявляющих такую налоговую ставку (от нулевой до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума (см. рисунок).



Кривая Лаффера

КРИВАЯ ЛОРЕНЦА – кривая, отражающая фактическое распределение национального дохода по группам населения; суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов – по оси ординат.

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – кривая, показывающая прямую зависимость между рыночной ценой и количеством товара и услуг, которое производители готовы продать в данный момент времени.



Графическое изображение закона предложения

КРИВАЯ РЕАГИРОВАНИЯ – показывает, каким образом объем выпуска одной фирмы зависит от объема выпуска другой фирмы.

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ – состоит из трех отрезков: 1) кейнсианский (горизонтальный) отрезок; 2) промежуточный (отклоняющийся вверх); 3) классический (вертикальный) отрезок.



Кривая совокупного предложения

К. с. п. показывает реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен. Форма К. с. п. зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции, а потому и с ценами, которые должны позволить предприятиям покрыть расходы и получить прибыль, при увеличении реального объема национального производства. *Кейнсианский отрезок* кривой горизонтален, потому что при значительной безработице можно расширить производство без увеличения издержек на единицу продукции и повышения уровня цен. На *промежуточном отрезке,* когда в производстве появляются узкие места и используются менее эффективное оборудование и менее квалифицированные рабочие, издержки на единицу продукции увеличиваются. Поэтому на этом отрезке при расширении реального объем национального производства должны повышаться цены. *Классический (вертикальный) отрезок* соответствует состоянию полной занятости; реальный объем национального производства находится на максимальном уровне, его уже нельзя увеличить, но в ответ на увеличение совокупного спроса уровень цен поднимается. Важно отметить, что кроме изменений в реальном объеме национального производства есть и другие факторы, изменяющие издержки на единицу продукции. Когда один или несколько факторов изменяются, то происходят изменения и в издержках на единицу продукции при данном уровне цен. Это значит, что К. с. п. смещается. Точнее говоря, уменьшение издержек на единицу продукции такого типа смещает К. с. п. вправо. И наоборот, увеличение издержек на единицу

продукции смещает К. с. п. влево. Итак, когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием определенных факторов, кроме изменений в объеме национального производства, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем национального производства, который они производят при данном уровне цен.

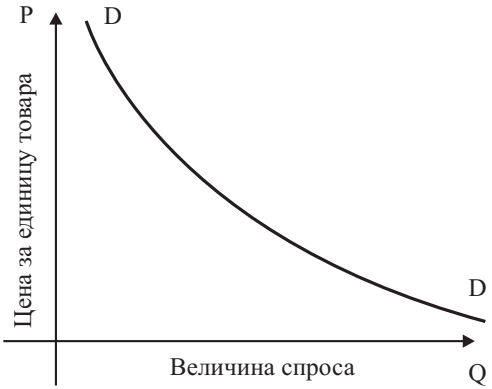
КРИВАЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА – указывает на обратную, или отрицательную, зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства. Совокупный спрос не является микроэкономическим параметром, то есть это не просто сумма всех индивидуальных спросов потребителей. Это сумма таких спросов, как спрос на товары у домохозяйств, инвестиционный спрос, спрос на товары со стороны государства, и других. Таким образом, данный параметр является спросом всех макроэкономических агентов экономики.



Кривая совокупного спроса

Нисходящая К. с. с. указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем национального производства, который будет куплен. К. с. с. отклоняется вниз и вправо, т. е так же, как кривая спроса на отдельный товар. Но причины такого отклонения различны. Характер К. с. с. на отдельный товар связан с эффектами дохода и замещения. Характер К. с. с. связан с другими тремя факторами: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом богатства, или реальных кассовых остатков; 3) эффектом импортных закупок.

КРИВАЯ СПРОСА – графическое изображение закона спроса показывает обратную связь между ценой продукта и величиной спроса определенного товара. Нисходящее направление К. с. означает: люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой.



Кривая спроса

Есть несколько объяснений, почему К. с. имеет такую форму.

1. Если цена на данный товар падает, а доходы потребителей и цены на остальные товары остаются неизменными, то жизненный уровень потребителей повышается: можно купить больше данного товара, но не за счет других товаров.

2. Когда мы покупаем какую-нибудь вещь, нам приходится выбирать, т. к. большинство товаров имеют близкие, конкурирующие между собой заменители. Поэтому, когда цена товара падает, она становится более привлекательной по сравнению с ценами заменителей. Величина спроса на данный товар увеличивается, потому что потребители перестают покупать заменители, которые стали относительно дороже. Например, если упадет цена на масло, многие будут больше покупать масла и меньше маргарина. Если упадет цена на яблоки, многие станут покупать больше яблок и меньше других фруктов, например груш.

Повышение цены товара приведет к обратным результатам. На рисунке величина спроса показана на горизонтальной оси, а цена – на вертикальной. Спрос изображается в виде *графика, показывающего количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене из возможных в течение определенного периода времени цен.* Он показывает то количество продукта, на которое (при прочих равных условиях) будет предъявлен спрос при разных ценах.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА – кривая, показывающая обратно пропорциональную связь между уровнем безработицы и инфляцией. Названа по имени английского экономиста О. Филипса, который на основе эмпирических данных по Англии за 1861-1957 годы вывел корреляционную зависимость между уровнем безработицы и изменением прироста денежной заработной платы.

Из рисунка видно, что на оси абсцисс откладывается процент безработицы, на оси ординат – рост цен (за год). К. Ф. показывает, что при увеличении безработицы рост цен становится умеренным, или совсем прекращается.

Общество должно выбирать: что лучше:

1) высокая занятость с максимальным ростом цен;

2) достаточно стабильные цены при значительной безработице.



Кривая Филлипса

КРИВАЯ «ЦЕНА – ПОТРЕБЛЕНИЕ» – кривая; соединяющая ряд равновесных точек, образующихся при постепенном повороте бюджетной прямой (при изменении цены одного товара и неизменном доходе).

КРИВАЯ ЭНГЕЛЯ – кривая, показывающая зависимость изменения величины потребления товара от изменения дохода потребителя. В зависимости от реакции потребителя на изменение дохода при покупке товара различают три категории товаров: ценные, малоценные и обычные.

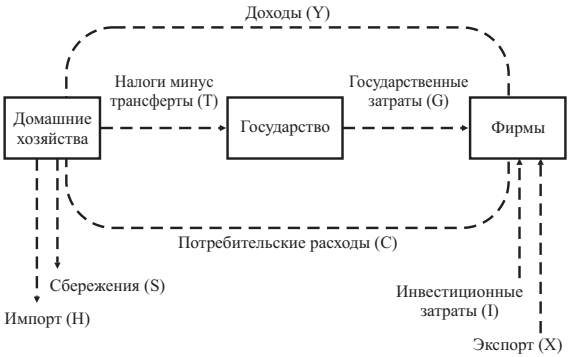
КРИТЕРИЙ ДОПУСТИМОСТИ – минимальный допустимый уровень показателя эффективности, используемый при анализе инвестиций.

КРИТЕРИЙ КАЛДОРА-ХИКСА – критерий оценки благосостояния, согласно которому благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивают свои доходы выше убытков потерпевших.

КРУГООБОРОТ ДОХОДОВ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ – движение продукта, ресурсов и дохода с учетом международных связей. Для того чтобы понять современную экономику, необходимо рассматривать ее не как закрытую, или изолированную, систему, а как органическую часть мировой экономики. В этой связи попытаемся интегрировать международный (интернациональный) сектор в закрытую модель. Предположим, что фирмы и домашние хозяйства вовлечены в международный экономический обмен следующим образом: фирмы экспортируют товары

и услуги, а домашние хозяйства покупают импортные товары и услуги. На рисунке показаны только денежные потоки.

На рисунке показано, что доходы фирм увеличились на величину экспорта (X), а потребительские затраты домашних хозяйств – на величину импорта (Н). *Разность (X* – Н) *называется чистым экспортом.* Следовательно, чистый экспорт может быть как положительным (X > Н), так и отрицательным (дефицитным) (X < Н). Однако в рамках данной модели кругооборота доходов затраты должны быть сбалансированы с доходами за любой период времени, и, следовательно, все утечки, такие, как сбережения, налоги и импорт, должны быть равны инъекциям, таким, как инвестиции, государственные затраты и экспорт.

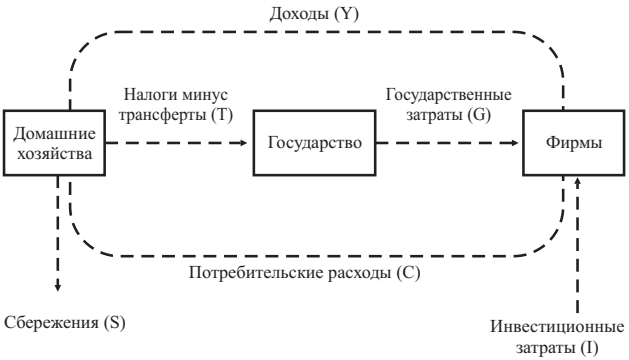


Кругооборот доходов в открытой экономике

КРУГООБОРОТ ДОХОДОВ И ГОСУДАРСТВО – в кругооборот доходов включается государственный сектор. Государство выступает как экономический агент, получающий доход в виде налогов и расходующий его на закупки товаров и услуг у фирм.

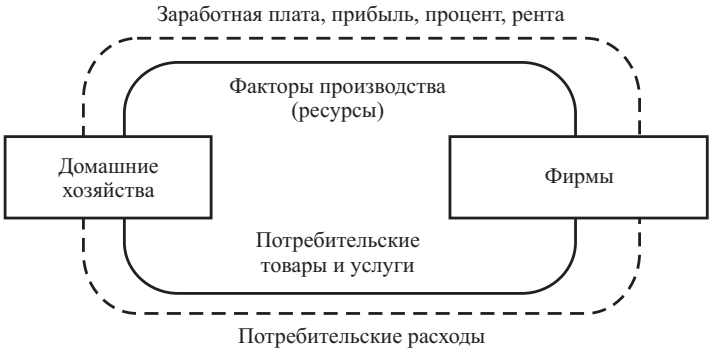
Согласно представленному рисунку домохозяйства распоряжаются своими доходами тремя способами: они покупают потребительские товары и услуги, делают сбережения и платят налоги государству. Фирмы производят товары и услуги и получают доходы от их реализации, а государство собирает налоги, делает *трансфертные платежи* – пособия по безработице, бедным, инвалидам, ветеранам войны и т. д., а остальное расходует на покупку товаров и услуг. При этом надо учесть, что домохозяйства часть доходов расходуют на потребление, а часть – на сбережения. Фирмы же часть дохода направляют на инвестиции с целью расширения производства. В конечном итоге, государство как бы интегрируется в кругооборот

и становится органической частью экономической деятельности. В этом и есть *суть смешанной экономики.*



Кругооборот доходов и государство

КРУГООБОРОТ ДОХОДОВ, РЕСУРСОВ, ТОВАРОВ И УСЛУГ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ ЗАКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ – три фундаментальные проблемы рыночной экономики решаются посредством кругооборота доходов, ресурсов, товаров и услуг. В частном секторе закрытой (без международного сектора) экономике взаимодействуют два агента: домохозяйства и фирмы.



Кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг в частном секторе закрытой экономики

На рисунке показаны их взаимоотношения. Фактически здесь отражены два циркулирующих потока: один из них «физический», другой – «денежный». Физический поток (на рисунке показан сплошной линией) направлен по часовой стрелке и отражает перемещение реальных ресурсов, товаров и услуг. Денежный поток (на рисунке показан пунктирной линией) направлен против часовой стрелки и отражает перемещение денег. В данной модели предполагается, что фирмы не обладают факторами производства: они «покупают» эти факторы у домашних хозяйств. Фирмы продают производимые ими товары и услуги домашним хозяйствам, которые получают от фирм весь свой доход в виде заработной платы или дивидендов.

Направление денежного потока противоположно направлению физического потока. Поскольку домашние хозяйства владеют факторами производства и «предоставляют» их фирмам, они получают взамен доходы (в форме заработной платы или дивидендов). Эти доходы позволяют домашним хозяйствам удовлетворить свои потребности в товарах и услугах, производимых фирмами. *Плата за товары и услуги – это затраты для домашних хозяйств и доходы для фирм.*

КРУГООБОРОТ КАПИТАЛА – процесс движения капитала в сфере производства и в сфере обращения, включающий в себя превращение денежного капитала в производительный капитал, производственного – в товарный капитал и последнего – вновь в денежный капитал. В процессе своего кругооборота капитал выступает в трех функциональных формах: денежной, производительной и товарной.

КУЛИСА – неофициальная биржа, на которой совершаются сделки с ценными бумагами без посредничества официальных биржевых маклеров. Операции К. тесно связаны с операциями официальной биржи, но курсы ценных бумаг на этих рынках различны.

КУПОН – часть ценной бумаги в виде отрезного талона, дающая право получить по наступлении указанного в ней срока определенную сумму процента. К. обычно прикрепляется к облигации, иногда может покупаться и продаваться самостоятельно. В любом случае он должен быть идентифицирован с облигацией, к которой относится, и содержать соответствующие реквизиты: наименование фирмы-должника, название и номер облигации, имя оплачивающего банка, сумму К., порядковый номер и срок действия.

КУПЮРА – денежный знак (бумажные деньги), акция, облигация или другая ценная бумага с обозначенной на ней нарицательной стоимостью.

КУРС АКЦИИ – продажная цена акции, которая в условиях свободного рынка не является величиной постоянной; устанавливается на фондовой бирже Акция продается за такую сумму денег, которая при ее помещении в банк принесет доход не ниже дивиденда. Таким образом, акции, помимо обозначенной номинальной цены, имеют еще и рыночную цену, или К. а., находится в прямой зависимости от величины дивиденда и обратной от ставки банковского процента, выраженный в процентах. К. а. = дивиденд/ставка банковского процента х 100%. К. а. зависит не только от вели-

чины дивиденда и ставки банковского процента, но и от таких факторов, как: 1) спрос и предложение на данный вид акций; 2) категория и тип акции – простая, привилегированная и т. д.; 3) финансовое положение акционерного общества, его деловая активность в отрасли, стране и мире; 4) инфляционные тенденции; 5) политическое состояние, военные действия и т. д. Документ, по которому акционерное общество производит выплату дивиденда, называется «купонный лист».

КУРС ОБЛИГАЦИЙ – цена, по которой продаются и покупаются облигации государственных займов. Номинальная (нарицательная) цена облигаций устанавливается при выпуске, включается в государственный долг и выплачивается держателям облигаций в момент погашения. К. о. (рыночная цена) – это отношение рыночной цены облигации к ее номиналу, выраженное в процентах, т. е. К. о. = рыночная цена облигации/номинальная стоимость облигации х 100%.

КУРС ЭМИССИОННЫЙ – курс, по которому осуществляется эмиссия ценных бумаг. Устанавливается в зависимости от финансового положения эмитента, его позиции на рынке ссудных капиталов, динамики процентных ставок. От уровня К. э. зависит объем эмиссии ценных бумаг и прибыль эмиссионного консорциума. Поэтому участники его часто стремятся регулировать курс эмитируемых ценных бумаг путем их купли-продажи. Курс государственных ценных бумаг регулируется центральными банками путем операций на открытом рынке.

КУРСОВАЯ РАЗНИЦА – разница, возникающая в результате изменения курса валюты или ценных бумаг. При повышении курса К. р. выражается в курсовой прибыли для держателей валюты или ценных бумаг, а при понижении курса – в курсовой потере.

«КЭШ ЭНД КЭРРИ» – приобретение ценной бумаги с одновременной продажей фьючерса и финансированием разницы в цене за счет ссуды или путем заключения контракта типа «РЕПО».

Л

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ – снятие ограничений на экономическую деятельность, процесс предоставления экономической свободы субъектам рынка.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН – переход от системы государственного ценообразования к рыночному ценообразованию в зависимости от спроса и предложения.

ЛИБИД – Лондонская ставка спроса по межбанковским депозитам.

ЛИБОР – межбанковская ставка по кредитам на Лондонском межбанковском рынке.

ЛИЗИНГ – предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдать его в аренду; договор, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить

арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Договорами Л. может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

ЛИЗИНГ, ВИДЫ – 1) возвратный – вид Л., при котором собственник имущества передает право собственности на него будущему арендодателю, т. е. продает его и одновременно вступает с ним в иные отношения – в качестве пользователя этого имущества. В этом случае поставщик и арендатор являются одним и тем же юридическим лицом; 2) оперативный – вид Л., срок аренды по которому короче, чем экономический срок службы имущества; 3) по остаточной стоимости – Л. на уже бывшее в эксплуатации оборудование, поэтому объект Л. оценивается не по первоначальной стоимости, что значительно снижает стоимость Л.; 4) Л. с «налоговым рычагом» – лизинговая программа, позволяющая арендатору передавать неиспользуемые им налоговые и амортизационные льготы арендодателю в обмен на уменьшение арендных платежей; 5) финансовый – срок аренды, на который оборудование передается во временное пользование, совпадает по продолжительности со сроком его полной амортизации. По окончании срока пользователь может приобрести имущество в собственность или возобновить договор на новых условиях; 6) чистый – вид Л., при котором в лизинговые платежи не включаются расходы лизингодателя по эксплуатации; 7) «мокрый» – вид Л., при котором лизингодатель может предложить лизингополучателю набор услуг по эксплуатации оборудования; 8) лизинговая операция импортная – лизинговая операция, при которой лизингодатель приобретает предметы аренды у иностранной фирмы и предоставляет его отечественному арендатору; 9) экспортная – международная операция, при которой лизингодатель покупает предметы аренды у национальной фирмы и предоставляет его внаем иностранному лизингополучателю.

ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (нерезидент РФ) – иностранное юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность на территории РФ.

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ (фирмы) – коммерческие организации (резиденты РФ или нерезиденты РФ), выполняющие в соответствии с российским законодательством и со своими учредительными документами функции лизингодателей.

ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ – общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя. В общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга, если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю.

ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ – субъект лизинга, физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реа-

лизации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ – субъект лизинга, физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

ЛИКВИДАЦИЯ (банкротство) – процесс закрытия компании: продажа всех активов и расчеты с кредиторами, распределение оставшейся части средств между собственниками.

ЛИКВИДНОСТЬ – способность ресурсов быстро обращаться в деньги без потери их покупательной способности. К быстроликвидным активам относятся государственные ценные бумаги, акции и облигации крупных акционерных компаний, пользующиеся постоянным спросом на фондовой бирже, срочные векселя солидных фирм, беспрепятственно принимаемые к учету и переучету банками.

ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА – способность банка своевременно выплачивать наличные деньги по своим обязательствам.

ЛИКВИДНЫЕ СРЕДСТВА – активы фирмы, которые могут быть быстро реализованы: денежные средства, банковские депозиты, ценные бумаги, имеющие устойчивый спрос, а также все то, что можно легко реализовать и превратить в деньги.

ЛИМЕАН – средняя Лондонская ставка спроса и предложения, представляющая собой среднеарифметическое значение между ставками ЛИБОР (см. ЛИБОР).

ЛИМИТ – предел, норма, граница, превышение которой недопустимо.

ЛИМИТ КАССЫ – предельная сумма денежных средств, которая может находиться в кассе предприятия.

ЛИМИТ КРЕДИТОВАНИЯ – установленные законом пределы кредитования одного заемщика; обычно составляют 10% от собственных средств банка.

ЛИНЕЙНЫЙ МЕТОД НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ – метод, который для целей налогового учета применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим с восьмой по десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов, а для остальных основных средств – по выбору налогоплательщика. Смысл метода состоит в том, что стоимость объекта ежемесячно списывается на расходы равномерно в течение всего срока его полезного использования.

ЛИСТИНГ – допуск ценных бумаг на фондовую биржу, включение их в котировочный список. К обращению на фондовой бирже допускаются: 1) ценные бумаги в процессе размещения и обращения, прошедшие предусмотренную указанным выше законом процедуру эмиссии и включенные фондовой биржей в список ценных бумаг, допускаемых к обращению на бирже в соответствии с ее внутренними документами.

Ценные бумаги, не включенные в список обращаемых на фондовой бирже, могут быть объектом сделок на бирже в порядке, предусмотренном ее внутренними документами; 2) иные финансовые инструменты в соответствии с законодательством РФ.

ЛИЦЕВАЯ СТОИМОСТЬ – стоимость ценной бумаги, указанная на его лицевой стороне. Обычно выплачивается держателю в момент погашения и не является индикатором рыночной цены.

ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ – счет, предназначенный для учета расчетов с отдельным лицом, на котором учитываются все операции с данным клиентом.

ЛИЦЕНЗИАР – собственник, владелец изобретения, патента, технического или технологического новшества, выдающий, продающий другому лицу (лицензиату) лицензию, предоставляющую право использования этих нововведений в установленных договором пределах.

ЛИЦЕНЗИАТ – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие лицензию на осуществление конкретного вида деятельности.

ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И УСЛОВИЯ – совокупность установленных положениями о лицензировании конкретных видов деятельности требований и условий, выполнение которых лицензиатом обязательно при осуществлении лицензируемого вида деятельности.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ – мероприятия, связанные с предоставлением лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензии, с приостановлением и возобновлением действия лицензий, аннулированием лицензий и контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий.

ЛИЦЕНЗИРУЕМЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – вид деятельности, на осуществление которого на территории РФ требуется получение лицензии в соответствии с законодательством.

ЛИЦЕНЗИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ – федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющие лицензирование в соответствии с законодательством.

ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР – соглашение о предоставлении прав на коммерческое и производственное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков. Сторонами Л. д. являются: лицензиар и лицензиат. Л. д., как правило, предусматривает, что лицензиар несет ответственность за новизну, эффективность и возможность беспрепятственно использовать изобретения или другие научно-технические знания, а лицензиат обязуется обеспечить их использование, соблюдать соответствующие стандарты и уровень качества продукции, безвозмездно информировать лицензиара о всех изменениях и усовершенствованиях.

ЛИЦЕНЗИОННЫЙ СБОР – налог, взимаемый с импортеров и экспортеров при получении ими письменного разрешения компетентного государственного

органа данной страны на перемещение через ее таможенную границу товаров и транспортных средств.

ЛИЦЕНЗИЯ – 1) выдаваемое специально уполномоченным органом государственного управления или местного самоуправления разрешение на осуществление видов деятельности, которые в соответствии с действующим законодательством подлежат лицензированию (например, банковской, частной медицинской, издательской); 2) разрешение на использование изобретения, промышленного образца, полезной модели или другого технического достижения, предоставляемое на основании лицензионного договора либо судебного или административного решения компетентного государственного органа.

ЛИЧНАЯ УНИЯ – одна из главных форм сращивания промышленных монополий с банковскими и образования на этой основе финансовой олигархии: руководители банков становятся одновременно директорами, членами правлений промышленных компаний, и наоборот.

ЛИЧНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ – личный доход домохозяйств минус налоги на него и минус расходы на личное потребление.

ЛИЧНЫЙ ДОХОД – полученный доход до уплаты индивидуальных налогов.

ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС – в условиях рыночной экономики каждая экономическая единица (индивидуум или фирма) стремится делать то, что выгодно ей самой: предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или минимизацию убытков; владельцы материальных ресурсов пытаются повысить цены при продаже или сдаче в аренду ресурсов; наемные работники хотят получать больший доход, а потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Иначе говоря, в рыночной экономике господствует приоритет Л. и. при принятии решений. Однако мотив Л. и. обеспечивает удовлетворение общественного интереса в производстве товаров и услуг.

ЛИЧНЫЙ РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД – доход, поступающий в личное распоряжение граждан после уплаты налогов.

ЛОББИЗМ – попытки влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения.

ЛОГРОЛЛИНГ – практика взаимной поддержки путем «торговли голосами».

ЛОКАЛЬНЫЕ (ЧАСТНЫЕ) РЫНКИ – рыночные сегменты национальной экономики, выделяемые либо по товарному признаку (металл, пшеница), либо по функциональному (потребительский, финансовый, рынок рабочей силы).

ЛОМБАРД – специализированное кредитное учреждение, предоставляющее ссуды под залог движимого имущества на основании специальной лицензии. Помимо краткосрочного кредитования Л. предоставляет также услуги по хранению вещей.

ЛОМБАРДНЫЙ КРЕДИТ – краткосрочный кредит под залог легко реализуемого движимого имущества. Процентная ставка, взимаемая Центральным банком за пользование Л. к., называется ломбардной ставкой. Она обычно на 1% превышает

учетную ставку, изменяется вместе с ней. Л. к. постепенно вытесняется другими формами кредитования.

ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ – предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

М

МАКРОЭКОНОМИКА – раздел экономической теории, изучающий экономику как целое с учетом всех крупномасштабных экономических явлений. Экономику каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т д.) можно назвать национальной экономикой. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а макроэкономика как наука раскрывает общие закономерности и тенденции, присущие всем национальным экономикам.

Родоначальниками макроэкономики считаются английские экономисты классической школы (Адам Смит. Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль – XVIII в.), социалисты-утописты: англичанин Роберт Оуэн, французы Шарль Фурье, Симон де Сисмонди (XIX в.), а также немецкие экономисты Карл Маркс и Фридрих Энгельс (XIX в.). Последние дали глубокий анализ капиталистической экономики, раскрыли механизм действия объективных экономических законов и доказали *неизбежность* гибели капитализма, отмирание государства и построения бесклассового общества – коммунизма. В XX в. английский экономист Дж. М. Кейнс после опубликования своей знаменитой книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) считается основоположником современной макроэкономики. Кейнс впервые дал анализ взаимодействия рынка и государства в капиталистической экономике, показал роль потребления, сбережений, инвестиций в экономическом развитии, раскрыл влияние изменения совокупного спроса на рост национального дохода (модель мультипликатора). Прямо противоположную позицию занял неоклассик – американский экономист Милтон Фридман. Он сделал акцент на роль центрального банка в денежном обращении и невмешательство государства в рыночную экономику. Российская экономическая мысль может быть представлена плеядой таких ученых, как Г. В. Плеханов (1856-1918), М. И. Туган – Барановский (1865-1919), В. И. Ленин (1870-1924), Н. Д. Кондратьев (1892-1938), Н. И. Бухарин (1888-1938), А. В. Чаянов (1888-1937) и др.

Чтобы дать характеристику макроэкономики, нужно знать такие совокупные категории, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный

бюджет, безработица, инфляция и т. д. Целью макроэкономики является разработка правительственной экономической политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА – экономическая политика государства, имеющая целью влияние на экономику в целом.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ (монополистической) КОНКУРЕНЦИИ – 1) в краткосрочном периоде – фирма будет максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки, производя такой объем продукции, который находится в точке пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода. Фирма производит определенный объем продукции, назначает цену, чтобы получить совокупную прибыль. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, ставящая фирму в условиях монополистической конкуренции в положение, при котором она несет убытки в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, может либо получить прибыль, либо столкнуться с убытками; 2) в долговременном периоде для фирм, действующих при монополистической конкуренция, существует тенденция к безубыточности, т. к. цена превышает минимальные средние издержки, т. е. $P > \min AC$. Итак, конкурентная фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, при котором цена превышает средние издержки. И наоборот, фирма терпит убытки, если цена меньше средних издержек. Нередко такая фирма разоряется и исчезает с поля хозяйственной деятельности. Отметим: фирма стремится максимизировать свои совокупные прибыли, а не прибыль на единицу продукции. Фирма легко согласится на более низкие прибыли на единицу продукции, если выручка от продажи дополнительных единиц компенсирует понижение прибыли на единицу продукции.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ – в долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы или расширить свои производственные мощности, и, что важно, или увеличиваться, или уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают или существующие фирмы покидают отрасль. После того как долговременное равновесие достигнуто, цена продукта будет в точности соответствовать средним валовым издержкам. При этом производство придет на ту же точку. Если изначально цена превышает средние валовые издержки, то возможности получения экономических прибылей обусловит приток фирм в отрасль. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. Общий объем предложения продукции будет сокращаться, снова повышая цену до равенства со средними валовыми издержками. Итак, в условиях совершенной конкуренции в долговременном периоде максимизация

прибыли достигается тогда, когда достигается равенство MR = MC = P = AC, т. е. конкурентная цена (P) имеет тенденцию к выравниванию со средними издержками производства (AC).

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ – каждая фирма стремится получить максимум прибыли. Но ситуация меняется в зависимости от краткосрочного и долговременного периодов. В краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки (может быть и такой случай), приспосабливая свой объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т. д.), которые она использует. К определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки, существуют два подхода. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек. фирма будет максимизировать прибыль при условии, если валовой доход превышает валовые издержки. Второй – сравнение предельного дохода и предельных издержек: фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки только в том случае, когда предельный доход (MR) равен предельным издержкам (MC), т. е. MR = MC.

МАЛОЦЕННЫЕ ТОВАРЫ – товары, спрос на которые уменьшается при росте дохода (товары низкого качества).

МАЛЫЙ БИЗНЕС – предпринимательская деятельность в небольших размерах. М. б. базируется на единоличной и групповой собственности.

МАРЖА – 1) в посреднических операциях банка – разница между процентом, под который ссуда выдается клиенту, и процентом, под который банк привлекает средства, составляет доход банка от посредничества в получении кредита; 2) в операциях по торговле валютой – разница между курсами, по которым банк продает валюту клиентам и скупает ее, составляет доход банка от торговли валютой; 3) сумма денег, выплачиваемых расчетной палате брокером или брокеру клиентами для покрытия неблагоприятных колебаний в стоимости фьючерсного контракта после его регистрации.

МАРЖИНАЛИЗМ – неоклассическое направление в экономической теории; возникло в последней трети XIX в. Для М. характерно: 1) использование предельных величин в экономическом анализе (предельная полезность, предельные издержки, предельный продукт, предельный доход, предельная производительность); 2) абсолютизация теории потребительского поведения и рационального распределения ограниченных ресурсов.

Теоретики М., и, в первую очередь, австрийская школа, отходят от терминологии классической политической экономии. Категории «стоимость» и «товар» они заменили понятиями «ценность» и «экономическое благо». Если теория трудовой стоимости сосредоточивает свое внимание на *стоимости,* то австрийская школа – на *полезности;*

если у классической школы единственным источником стоимости является труд, то у маржиналистов в создании полезности принимают участие три равноправных фактора производства – труд, капитал и земля. Центральным пунктом М. является *теория предельной полезности.* Возникновение и развитие М. связано с трудами австрийских ученых К. Менгера (1840-1921), Ф. Визера (1851-1926) и Е. Бем-Баверка (1851-1919). Основателем школы является К. Менгер. В 1871 г. он опубликовал книгу «Основания политической экономии». Целью его исследования выступают человеческие потребности. Они рассматриваются Менгером как неудовлетворенные желания или неприятные ощущения, вызванные нарушением физиологического равновесия человека. Такая постановка проблемы выдвигает на первый план задачу рационального распределения ограниченных ресурсов.

Основная работа Е. Бем-Баверка – «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886). Он использует понятия субъективной и объективной ценностей. Первая определяется личной оценкой товара потребителем, вторая формируется на рынке в ходе конкуренции и представляет собой меновые пропорции обмена. Цена зависит от субъективных оценок ценности благ. Субъективная ценность производна от предельной полезности, т. е. добавочной полезности блага. В свою очередь, предельная полезность находится в зависимости от количества имеющихся благ и интенсивности их потребления индивидом.

Ф. Визер в 1914 г. опубликовал свою основную работу «Теория общественного хозяйства». В ней он ставит цель соединить теорию предельной полезности с теорией трех факторов производства. В результате он выдвигает и обосновывает «теорию вменения». Согласно этой теории определенная часть ценности предметов потребления должна быть вменена (отнесена) на счет того или иного производительного блага (труда, капитала, земли), которые участвуют в процессе производства.

Продолжением австрийской школы М. является лозаннская школа. Она представлена двумя именами: Л. Вальрасом (1834-1910) и В. Парето (1842-1923). Л. Вальрас в 1874 г. опубликовал книгу «Элементы чистой политической экономии». Некоторые исследователи считают эту работу библией современной неоклассической экономической теории. Вальрас создал модель, известную под названием «система общего экономического равновесия». Задача его модели – вывести общие законы действия системы цен. Однако «модель Вальраса» исходила из условий совершенной конкуренции. Поэтому она не имеет практического применения, однако явилась мощным толчком для исследования проблем общего равновесия в условиях несовершенной конкуренции.

Идеи Вальраса развил В. Парето, профессор политической экономии Лозаннского университета. В 1906 г. он опубликовал «Курс политической экономии», где, в отличие от Вальраса. Парето рассматривал *равновесие во времени.* Он сделал открытие, которое вошло в экономическую науку под названием *оптимум Парето (см. Парето – оптимум).* Суть его состоит в следующем: экономическая эффективность хозяйственной системы – состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом

положение другого. Парето в отличие от австрийской школы сформулировал ординалистский подход к измерению полезных эффектов. Это позволило ему ввести *кривые безразличия,* т. е. когда потребителю безразлично, какую комбинацию товаров выбрать – скажем, 3 кг мяса и 10 кг яблок, или 10 кг яблок и 3 кг мяса. Обе эти комбинации одинаково хороши для потребителя – ему все равно, какую из них выбрать. Кривые безразличия широко используются неоклассической школой при исследовании процессов, связанных с проблемой выбора потребительских товаров. Каждая страна по-своему пытается добиться эффективности использования своих ресурсов в рамках господствующих отношений собственности, целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами.

МАРКЕТИНГ – любая деятельность в сфере рынка, направленная на продвижение товаров и услуг от производителя к потребителю; система организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении рынка с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей и максимизации прибыли.

МАРКЕТИНГ, ВИДЫ – по степени развития М. разделяют на следующие виды: функциональный – система организации основных функций предприятия, связанных с определением объемов производства, изучением рынка и ценообразованием; распределительный – торговая деятельность, или деятельность по сбыту продукции, организация транспортировки, рекламная деятельность и т. д.; управленческий – управление производством и реализацией товара, в основе которого лежит информация о рынке.

МАРКЕТИНГ, ВЫБОР СТРАТЕГИИ – зависит от степени насыщенности рынка и возможности компании постоянно обновлять производство. Известны следующие виды стратегий: проникновение на рынок – эффективно, когда рынок растет или еще не насыщен. Фирма увеличивает сбыт: привлекает тех, кто раньше не пользовался продукцией данной фирмы, а также клиентов конкурентов и увеличивает спрос уже привлеченных потребителей; развитие рынка – эффективно, если фирма может проникать на новые географические рынки; выходить на новые сегменты рынка, спрос на которых еще не удовлетворен; по-новому предлагать существующие товары; использовать новые методы распределения и сбыта; сделать более эффективными усилия по продвижению; разработка товара – эффективно, когда фирма имеет ряд успешных торговых марок и пользуется приверженностью потребителей. Фирма делает упор на новые модели, улучшение качества и другие мелкие инновации и реализует их потребителям, лояльно настроенным по отношению к данной компании и ее торговым маркам; диверсификация – используется для того, чтобы фирма не стала чересчур зависимой от одной ассортиментной группы. Фирма начинает выпуск новых разнообразных товаров, ориентированных на новые рынки.

МАРКЕТИНГ, ПРИНЦИПЫ – основополагающий принцип М.: «Не пытайтесь сбывать то, что Вам удалось выпустить, а производите то, что у Вас безусловно будет куплено». Принципы М.:

1. *Нацеленность на достижение конечного практического результата* производственно-сбытовой деятельности. Эффективная реализация товара на рынке в намеченных количествах означает, по сути, овладение его определенной долей в соответствии с долговременной целью, намеченной предприятием;

2. *Концентрация* научно-исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности;

3. *Направленность* деятельности фирмы не на сиюминутный, а на долговременный результат. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработки на основе их результатов товаров рыночной новизны, обеспечивающих высокоприбыльную хозяйственную деятельность;

4. *Применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления* к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них.

М. реализуется через маркетинговую деятельность или предоставление надежной, достоверной и своевременной информации о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, т. е. информации о внешних условиях функционирования фирмы.

МАРКЕТИНГ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА – политика определения цен либо достижение максимума прибыли – цель любого бизнеса – лежит через ценообразование. Целенаправленная ценовая политика в М. заключается в следующем: надо устанавливать на товары такие цены и так изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной долей рынка, получить намеченный объем прибыли и т. д. Все это обеспечивает и решение стратегических задач. В индустриально развитой экономике важность цены для руководителей М. существенно возросла. Для этого есть ряд причин: издержки и цены имеют тенденцию к росту. Это увеличило внимание компаний к вопросам цен, а соответственно к проблемам ценовой и неценовой конкуренции.

На ценообразование существенное влияние оказывает та среда, в которой функционирует фирма. Здесь три варианта. *Первый вариант.* Среда, в которой цена контролируется рынком, характеризуется *высокой степенью конкуренции.* Фирмы, пытающиеся установить цены выше, чем существующая конкурентная цена, привлекут немногих потребителей, т. к. большинство потребителей переключатся на конкурентов. Аналогично фирма достигнет немногого и при снижении цен, поскольку конкуренты ответят на это тем же. *Второй вариант.* Среда, в которой цена контролируется *фирмами,* характеризуется *ограниченной конкуренцией* четко различающимися товарами и услугами. Компании могут добиться успеха при высоких ценах, поскольку потребители рассматривают их предложения как уникальные. Дифференциация может основываться на образе товарной марки, параметрах, соответствующем сервисе, ассортименте и других факторах. Фирмы, продающие продукцию по сниженным ценам, также могут найти свою нишу в этой среде,

привлекая потребителей, заинтересованных в низких ценах. Выбор цены зависит от стратегии и целевого рынка. *Третий вариант.* Среда, в которой цена контролируется *правительством,* – это, например, коммунальные услуги, автобусные перевозки – характеризуется *отсутствием конкуренции.* В каждом из этих случаев правительственные организации определяют цену после получения информации от компаний, организаций или отраслей, на которые влияет это решение, а также от заинтересованных сторон (например, потребительских групп).

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – это сбор, обработка и анализ данных о рынке, конкурентах, потребителях, ценах, внутреннем потенциале предприятия в целях уменьшения неопределенности при принятии маркетинговых решений.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ (каналы распределения ВНП) – это система обмена или сбыта ВНП. ВНП по своему натуральному содержанию состоит из двух групп товаров: предметов потребления и материальных ресурсов (средств производства). Система их сбыта отличается. Но в любом случае от производителя до потребителя выстраивается целая цепочка торговых агентов, оптовых и розничных торговых фирм. От количества посредников зависит длина канала сбыта, или М. к. Ширина М. к. зависит от его «пропускной способности», т. е. возможности обслужить определенные объёмы товарооборота. Иначе говоря, торговый агент может параллельно иметь дело с несколькими торговыми фирмами, заключать большее или меньшее количество сделок на большие или меньшие партии одновременно.

МАСШТАБ ЦЕН – весовое количество металла (золота или серебра), принятое в стране в качестве единицы.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ – желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.

МАТЕРИАЛЬНО – ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО – работник, который согласно трудовому законодательству, несет полную материальную ответственность за ущерб, возникший в результате необеспечения сохранности вверенных ему под отчет ценностей.

МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ – активы, используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации.

МГНОВЕННЫЙ ПЕРИОД – период в деятельности фирмы, когда количество всех используемых факторов остается постоянным.

«МЕДВЕДЬ» – биржевик, продающий ценную бумагу или другой финансовый инструмент (которых он в данный момент может и не иметь) в расчете на возможность позднее совершить обратную покупку по более низкой цене.

«МЕДВЕЖИЙ РЫНОК» – фондовая биржа с падающим курсом.

«МЕДВЕЖЬЯ ПОЗИЦИЯ» – ситуация, когда биржевик, играющий на понижение, выигрывает.

МЕДИУМ- (МЕЗО-) ЭКОНОМИКА, ИЛИ РЕГИОНАЛЬНАЯ – экономика определенного пространства или территории.

МЕЖБАНКОВСКИЕ ВАЛЮТНЫЕ БИРЖИ – специализированные биржи, имеющие лицензии Банка России на организацию операций по купле-продаже иностранной валюты за рубли и проведение расчетов по заключенным на них сделкам.

МЕЖБАНКОВСКИЙ РЫНОК – часть рынка ссудных капиталов, на котором финансово-кредитными институтами привлекаются и размещаются временно свободные денежные средства в форме краткосрочных межбанковских депозитов и кредитов. Обычно межбанковские кредиты и депозиты размещаются на срок от 1 дня до недели.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – отношения между органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

МЕЖВРЕМЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ – показывает возможности переключения текущего потребления на будущее потребление.

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ (МАР) – филиал Международного банка реконструкции и развития, образован по решению банка в 1960 г. специально для предоставления развивающимся странам (только членам МБРР) кредитов и займов на льготных условиях (иногда до 50 лет на беспроцентной основе). МАР имеет свой устав, но фактически управляется МБРР и нередко осуществляет совместное с банком кредитование проектов.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ – подвижность валютных ресурсов, обеспечивающая возможность бесперебойной оплаты в срок обязательств в международной сфере.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕПОЗИТНАЯ РАСПИСКА – документ, выданный банком или иным юридическим лицом в подтверждение того, что они от имени поименованной стороны (доверителя) являются держателями определенного числа акций в иностранной компании.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА (МОТ) – специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на решение социально-экономических проблем труда.

МЕЖДУНАРОДНОЕ АГЕНТСТВО ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ (МАГАТЭ) – международная организация для развития сотрудничества в области мирного использования атомной энергии. Основана в 1957 г. Штаб-квартира расположена в Вене. МАГАТЭ оказывает странам-членам техническую помощь в исследованиях в области атомной энергии и ее применении, разрабатывает нормы и правила радиационной безопасности и осуществляет ее мониторинг. В современных условиях особое значение приобрела деятельность МАГАТЭ по недопущению использования помощи, предоставляемой непосредственно агентством или членами МАГАТЭ под его контролем, в целях создания ядерного оружия. Членами МАГАТЭ являются 143 государства, включая Россию.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (МБРР) – межправительственная кредитно-финансовая организация, осуществляющая следующие задачи: стимулирование экономического развития стран-членов; содействие развитию международной торговли и поддержание платежных балансов. Хотя МБРР является специализированным учреждением ООН, однако, в соответствии с уставом банка и соглашением, подписанным между ООН и МБРР, банк независим в своих решениях. Главное в деятельности МБРР – предоставление долгосрочных займов, главным образом развивающимся странам, а с конца 80-х годов – и государствам Восточной Европы. Основная часть кредитов выдается на условиях, аналогичных условиям частных коммерческих займов, а следовательно, под достаточно высокий процент. Займы предоставляются и государственным предприятиям, и частным. При этом последние получают их при наличии гарантии своих правительств. Весомая часть кредитов направляется в местные (региональные) банки развития, которые перераспределяют выделенные МБРР ресурсы. Займы банка (основная часть на срок до 20 лет по рыночной процентной ставке) обеспечивают порядка 30% общей стоимости кредитуемых объектов: остальное покрывается либо за счет иных внешних ресурсов, либо за счет внутренних источников стран-заемщиков.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД (МВФ) – международная валютно-финансовая организация, специализированное учреждение ООН; создан в 1944 г. на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (приступил к деятельности с марта 1947 г.). Основная задача МВФ – содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, поддержания устойчивости валютных паритетов, разработки многосторонней системы платежей и устранения валютных ограничений, а также предоставления кредитных ресурсов своим членам при валютных затруднениях, связанных с неуравновешенностью платежных балансов.

Капитал фонда образуется из взносов стран-членов в соответствии с устанавливаемой для каждой страны квотой, которая определяется экономическим потенциалом страны и ее ролью в мировой экономике и международной торговле. Первоначально взносы в капитал производились частично в золоте (25% квоты), частично в национальной валюте. С 1 апреля 1978 г. 25% квоты выплачиваются в СДР (специальных правах заимствования) или в определенных фондом валютах стран-членов.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ – международный рынок кредитных ресурсов, основными заемщиками и кредиторами на котором выступают различные банки, фирмы, правительства различных стран. Основными формами международного кредита являются: лизинг, факторинг, кредиты по компенсационным сделкам.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА – свод правил, методов и процедур бухгалтерского учета, разработанных высокопрофессиональными международными организациями (носят рекомендательный характер).

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС (МОБ) – в настоящее время представляет собой часть системы национальных счетов (СНС), детализирующий все основные счета на уровне отраслевых групп продуктов и услуг. Он позволяет выявить главные пропорции и межотраслевые связи в экономике, изучить структурные сдвиги в производстве и потреблении и многое другое. МОБ или баланс межотраслевых связей, как специфический инструмент анализа потоков благ в экономике был впервые предложен русскими учеными. Первым из них был В.К. Дмитриев, который на рубеже XIX-XX. вв. применил модель этого типа для сугубо аналитических целей в рамках чистой экономической теории. Затем в середине 20-х г. статистики нашей страны разработали первый в мировой истории баланс межотраслевых связей на уровне отраслей народного хозяйства и др. В 30-40-х г. Василий Леонтьев, опираясь на эти подходы, разработал многоотраслевой баланс американской экономики и получил интересные данные об изменении ее технологического строения. В дальнейшем он получил за эти исследования Нобелевскую премию.

МЕНЕДЖЕР – наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем; управляющий; работник, осуществляющий функции управления предприятием.

МЕНЕДЖМЕНТ – процесс управления экономикой на разных уровнях с целью достижения определенных задач путем рационального использования ресурсов (капитала, технологии, информации, трудовых ресурсов). М. – профессионально осуществляемое управление любой хозяйственной деятельностью в рыночной экономике. М. имеет три уровня: макроуровень – управление национальной экономикой, это государственный М.. или государственное управление; медиумуровень – управление отдельной территорией (региона, города, района и т.д.), микроуровень – управление фирмой. М. может быть как международным, так и национальным: американский, японский, германский или менеджмент России.

МЕРКОСУР – субрегиональный торгово-экономический союз, в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай и Венесуэла. Ассоциированные члены – Боливия, Чили Колумбия, Эквадор и Перу.

МЕСТНЫЕ НАЛОГИ – обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие в бюджеты административно-территориальных единиц; важная составная часть системы налогообложения государства. Размеры М. н. устанавливаются законодательными органами местного самоуправления: графств, городских муниципалитетов, сельских округов (в Англии), департаментов и коммун (во Франции), городов и общин (в Германии), муниципалитетов, графств и округов (в США), городов и районов (в РФ). Но фактически в большинстве стран М. н. регулируются правительством, как правило, путем законодательного определения видов налогов и сборов, которые могут быть установлены местными властями, ограничением высшего предела налоговой ставки по многим из них. В отличие от государственных налогов М. н. характеризуются множественностью и регрессивностью. Их ставки зачастую не зависят от дохода налогоплательщика.

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ДЕНЬГИ – являются обязательствами государства. В России это – 1, 5, 10, 50 копеек, а также – 1, 2, 5, 10 рублей. М, д. в рыночной экономике составляют малую часть денежного предложения. Например, менее 8% всех наличных денег (денежный агрегат – М1) США. Это «удобные деньги» в том смысле, что они позволяют совершать мелкие покупки. М. д. + бумажные деньги = наличные деньги. Образно говоря, эти деньги можно подержать в руках, или пощупать. Это наличность страны. М. д. + бумажные деньги + банковские деньги, или чековые депозиты (вклады), в своей совокупности составляют общее количество денег в обращении, или денежное предложение (денежный агрегат – М1).

МЕТОД – учение о происхождении, структуре и способах применения всей совокупности познавательных средств. В наиболее широком смысле к методу науки относится логика и весь разработанный в ее рамках научный аппарат.

МЕТОД АБСТРАКЦИИ – отвлечение от реальности. Мир реальности слишком сложен и запутан, поэтому экономисты строят свои теории, абстрагируясь от ненужных фактов. Экономическая теория – это своего рода абстрактная картина всей экономики. Однако если экономические теории основываются не на вымыслах, а на фактах, то они всегда реалистичны.

МЕТОД АНАЛИЗА – расщепление экономических явлений на более простые составные части.

МЕТОД ДЕДУКЦИИ – движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам.

МЕТОД ДИСКОНТИРОВАНИЯ – метод, при котором все исчисленные финансовые платежи по ссуде (кредиту) удерживаются кредитором из суммы кредита; разница между номинальным размером кредита и начисленными платежами выдается заемщику на руки.

МЕТОД ЕДИНСТВА ЛОГИЧЕСКОГО И ИСТОРИЧЕСКОГО – сначала необходимо исследовать историческую жизнь каждого экономического явления, а лишь затем построить четкую, логически обоснованную взаимосвязь явлений. В этом случае ученый может с большой точностью подвергнуть эмпирической проверке обнаруженную связь явлений.

МЕТОД ИНДУКЦИИ – это движение от частного к общему, или от фактов к теории. Ученый-экономист накапливает факты с целью выведения из них теории.

МЕТОД МАТЕМАТИЧЕСКОГО И СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА – с применением математики в экономическом анализе важное место стали занимать так называемые экономико-математические модели, обеспечивающие достоверные прогнозы экономического развития. В этом аспекте существенную роль играет статистический анализ экономики. Один из необходимых методов познания экономической жизни – это графическое изображение. На основе использования перечисленных методов исследования экономисты постоянно ищут пути эффективного использования редких ресурсов с целью искоренения проблем всемирного

характера – инфляции, безработицы, роста военных расходов, бюджетных дефицитов, бедности и неравенства, загрязнения окружающей среды и пр.

МЕТОД СИНТЕЗА – подвергнутые анализу единичные явления объединяются в целое. Это позволяет выработать новые категории, законы, принципы.

МЕТОДОЛОГИЯ – учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

МИБИД – средняя процентная ставка, принятая на московском межбанковском кредитном рынке, объявленная при покупке межбанковских кредитов крупнейшими московскими банками.

МИБОР – средняя процентная ставка, принятая на московском межбанковском кредитном рынке, объявленная при покупке межбанковских кредитов крупнейшими московскими банками.

МИКРОЭКОНОМИКА – экономика фирм, домохозяйств или отдельного человека; раздел экономической науки, изучающий деятельность отдельных экономических агентов (индивидов, домохозяйств, фирм и др.) и их поведение на отраслевых рынках. Она изучает деятельность конкретной фирмы: каков объем производства, какова цена продукта, численность рабочих, доходы и расходы и т. д. М. дает анализ экономики каждого экономического субъекта. Образно говоря, ее интересует не лес, а каждое дерево в отдельности. Поэтому к М. относится хозяйственная деятельность как физических (семьи или отдельного человека), так и юридических лиц (фирм).

Существенный вклад в исследование М. внесли английский экономист А. Маршалл, изложивший свои взгляды в учебнике «Принципы политической экономии» (1890), и его последователи: в Швеции – К. Виксель, во Франции – Л. Вальрас, в Италии – В. Парето, в США – Дж. Б. Кларк, в Австрии – К. Менгер и Э. Бем-Баверк и др.

Кроме М., есть макро- и медиумэкономика, но в действительности между ними нет непроходимой стены, или абсолютной обособленности. Трудно сказать, какой уровень анализа более важный. И это все, потому что экономические проблемы разного уровня между собой тесно связаны. Например, безработица не может быть без конкретных людей и конкретного пространства. Правительственная программа борьбы с безработицей (макроуровень) решает проблемы конкретных отраслей, фирм или домохозяйств (микроуровень) и соответственно тех территорий, где они расположены (медиумуровенъ).

МИНИМАЛЬНАЯ БЮДЖЕТНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ – минимально допустимая стоимость государственных или муниципальных услуг в денежном выражении, предоставляемых органами государственной власти или органами местного самоуправления в расчете на душу населения за счет средств соответствующих бюджетов.

МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности. В России сложилась очень своеобразная ситуация с минимальной оплатой труда. Если в раз-

витых странах этот показатель складывается примерно на уровне 40% от средней заработной платы, то в России это соотношение составляет 15%. При этом минимальная оплата труда не покрывает даже четверти прожиточного минимума. Трудно объяснимы соотношения между М. з. п. стипендиями, пенсиями и пособиями на детей.

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РФ – федеральный орган исполнительной власти, обеспечивающий проведение единой государственной финансовой политики и осуществляющий общее руководство организацией финансов в стране. В целях обеспечения единой государственной финансовой политики Минфин РФ направляет деятельность министерств финансов республик и финансовых органов субъектов РФ на соблюдение единых принципов финансово-бюджетного планирования, финансирования производственной и социально-культурной сфер, создания финансовой базы для комплексного социально-экономического развития соответствующих территорий. Этим же целям служит издание методических указаний, инструкций и других документов по вопросам организации работы финансовых органов.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА – это экономика всех стран вместе взятых. Она исследует экономические проблемы во всемирном хозяйстве в целом (глобальная экономика).

МИРОВЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ – известны три мировые денежные системы.

Первая денежная система (1879-1934) известна как золотой стандарт. Золотой стандарт предполагает, *что цена каждой валюты должна быть выражена в золоте.* Мерой веса золота, содержавшегося в той или иной монете или слитке, выступала тройская унция, равная 31.1 грамма. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов до его падения в 1930-е годы. В период между первой и второй мировыми войнами банкноты обменивались на слитки золота весом до 125 кг. После второй мировой войны золотое содержание официально сохранял лишь американский доллар (35 долл. за тройскую унцию). Доллар США стал мировой валютой. Обратимость долларов в золото была официально приостановлена в 1971 г. В настоящее время ни одна валюта не привязана к золоту, поэтому нет золотого стандарта.

Вторая денежная система (1944-1971) – система фиксированных валютных курсов. Это так называемая *Бреттон – Вудская система,* юридически оформленная решениями международной конференции в городе Бреттон-Вудсе (США). Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность. Это положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой денежно-кредитной политики, поскольку все действия центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса; во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

В этот период, помимо доллара США, роль конвертируемой валюты стал играть английский фунт стерлингов. Однако доллар оказался единственной валютой, конвертируемой в золото. Были созданы две организации: Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, призванные предоставлять кредиты странам-членам этих организаций при возникновении угрожающего дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты и т. д.

Третья денежная система действует с 1971 г. – это *система свободно плавающих,* или *гибких, валютных курсов,* устанавливаемых в ходе свободной купли-продажи валюты. Основное достоинство системы заключается в том, что гибкие валютные курсы выступают как «автоматические стабилизаторы», способствующие урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов и не требуют вмешательства центрального банка. Недостаток данной системы состоит в том, что колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны центрального банка.

Наряду со свободно плавающими и фиксированными валютными курсами существуют *смешанные системы:* 1) «управляемое плавание», при котором предусматривается возможность интервенций центрального банка на валютном рынке с целью «сгладить» нежелательные колебания валютного курса; 2) «ползущая привязка», при которой происходит ежедневная девальвация национальной валюты на заранее запланированную и опубликованную величину; 3) «валютный коридор», при котором девальвация национальной валюты происходит на неизвестную заранее величину, но в заранее объявленных рамках; 4) «валютный совет», при котором любой прирост денежной массы покрывается исключительно приростом резервов.

В Западной Европе в конце 1970-х годов была юридически оформлена Европейская валютная система (ЕВС). Денежной единицей в ЕВС стала ЭКЮ, условная стоимость которой определялась по методу валютной корзины, в которую входили денежные единицы стран Европейского Союза (ЕС). С 1 января 2002 г. члены ЕС приняли решение о переходе к единой валюте – «евро». Географически обращение евровалюты не ограничивается пределами Европы.

Свободно плавающие валютные курсы определяются действием закона спроса и предложения. Увеличение спроса ведет к повышению, а увеличение предложения – к снижению свободно плавающего валютного курса. В этой связи происходит обесценение или удорожание валюты.

МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИИ – в практике приватизации известны две основные модели. Первая модель – продажа, или денежная приватизация. Эта модель предполагает передачу государственных предприятий в частные руки путем продажи. Почти вся приватизация в развитых и развивающихся странах осуществляется по этой модели. Лишь небольшое число предприятий приватизируется путем бесплатного

распределения. Такая модель приватизации: обеспечивает появление частного собственника; дает государству дополнительные средства; создает условия для привлечения в страну иностранного капитала, который приносит с собой эффективный менеджмент и современные технологии.

Известны два вида продаж предприятий: закрытая и открытая: а) *закрытая продажа* предусматривает продажу предприятия персоналу и приравненным к нему лицам (обычно пенсионерам данного предприятия). Деньги, полученные в ходе продажи, остаются на предприятии и используются для его развития. Самый большой недостаток закрытой продажи состоит в том, что у администрации предприятия сохраняются все возможности и рычаги для фактического перехода предприятия в свою собственность по довольно низким ценам; б) *открытая продажа* (или «открытая подписка») позволяет участвовать в покупке приватизируемого предприятия всем лицам (часто и иностранным), а не только персоналу конкретного предприятия.

Полученные от приватизации средства, как правило, направляются в государственный бюджет. Этот способ продажи технически не сложен. Среди его недостатков отмечается отсутствие достоверной информации о стоимости приватизируемых предприятий.

Вторая модель – это бесплатное (или почти бесплатное) распределение государственной собственности среди населения страны. Она имеет место в государствах с переходной экономикой, где население не располагает значительным капиталом. Разновидностью этой модели явилась *ваучерная приватизация.*

На практике приватизация редко осуществляется по одной «чистой» модели, в большинстве случаев – это комбинация разных подходов.

МОДЕЛИ РЫНКА – в рыночной экономике имеют место четыре основные модели рынка: 1) чистая конкуренция; 2) чистая монополия; 3) монополистическая конкуренция и 4) олигополия. Эти модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

Чистая конкуренция – когда на рынке очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

Монополистическая конкуренция – когда на рынке сравнительно большое число продавцов, производящих дифференцированные продукты (одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для создания благоприятных условий для продажи и обновления продукции. Вхождение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое.

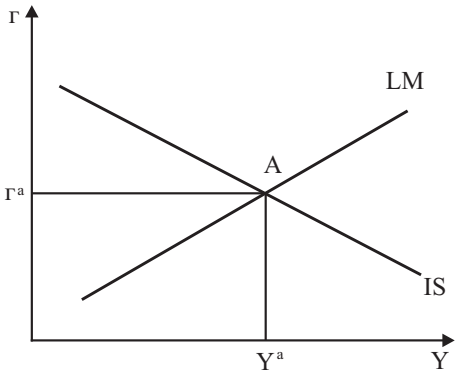
Олигополия – когда на рынке небольшое число продавцов, и эта *«немногочисленность»* означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений,

принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть как стандартизированные (сталь или алюминий), так и дифференцированные (автомобили или компьютеры).

Чистая монополия – когда на рынке одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (например, местная электрическая компания). Проникновение в отрасль новых фирм заблокировано, т. к. фирма представляет собой всю отрасль. Поскольку существует только один продукт, очевидно, что отсутствует дифференциация продукции.

МОДЕЛЬ – абстрактная теоретическая конструкция, логическая структура которой определяется как свойствами объекта, так и целями, характером исследования.

МОДЕЛЬ IS-LM – раскрывает равновесие на рынке реальных благ (товаров) и фондовом рынке: первая часть модели – кривая IS (Investment + Saving, IS) относится к уравнению совокупного спроса на товары, где основное внимание уделяется инвестициям (I). Они должны совпадать со сбережениями (S). Вторая часть – кривая LM (Liquidity + Money, LM) – относится к уравнению спроса на деньги где основное внимание уделяется ликвидности. Две этих кривых и дали название модели в целом. Исходными моментами для той и другой кривой являются следующие допущения: 1) возможность изменения процентной ставки и 2) процентная ставка становится фактором установления равновесия на различных рынках: на «рынке товаров», т. е. обычных «физических» благ и фондовом рынке.



Модель IS-LM

Из рисунка видно, что пересечение кривых IS и LM в точке А – равновесие на рынке реальных благ (товаров) и фондовом рынке. Таким образом, роль ссудного

процента оказывается существенной (а в некоторых случаях и решающей) в обеспечении этого равновесия.

МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА АКСЕЛЕРАТОРА – исходя из модели мультипликатора, рост автономных инвестиций оказывает умноженное воздействие на доход; в свою очередь, доход возрастает в соответствии с величиной мультипликатора, а рост доходов приводит к росту темпов спроса на потребительские товары, что вызывает ускоренный (акселеративный) спрос на новые инвестиции. Причем рост инвестиций равен произведению акселератора на прирост дохода. Таким образом, увеличение автономных инвестиций как внешнего фактора ведет к росту дохода, который приводит к росту новых инвестиций – уже как внутреннего фактора, вновь вызывающего рост дохода, который опять увеличивает инвестиции. Сочетание действий мультипликатора и акселератора объясняет процесс расширения и сокращения деловой активности. При наличии достоверной статистической базы можно рассчитать и мультипликатор, и акселератор и соответственно дать прогноз экономической активности.

МОДЕЛЬ ДВОЙНОЙ ВЛАСТИ – власти профсоюза и монопсонического нанимателя. Это означает, что, с одной стороны, профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контролирует предложение труда и может оказать влияние на ставки заработной платы. С другой, – он противостоит монопсоническому нанимателю труда, который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости.

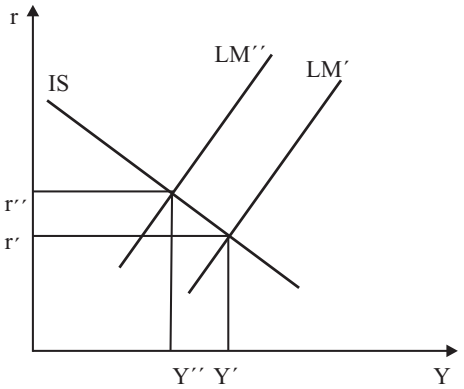
МОДЕЛЬ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ – достижение общего равновесия в результате воздействия изменения на одном рынке на все другие рынки, в т. ч. и на тот рынок, с которого началось движение.

МОДЕЛЬ СОЛОУ (моделирование экономического роста) – включает четыре уравнения: 1) производственную функцию: 2) уравнение балансовой связи запаса капитала на разные моменты времени; 3) обычное тождество произведенного и использованного конечного продукта в предположении, что экономика закрытая, а потому инвестиции равны сбережениям и 4) уравнение именно специфическое для М. С., задавая экзогенно пропорцию, в которой ВВП распределяется между потреблением и сбережением. Все эти уравнения в перечисленном порядке: 1) $Y1 = f(Lt, Kt\text{-}1)$; 2) $Kt = Kt\text{-}1 + It – dKt\text{-}1 = It + (1\text{-}d)\ Kt\text{-}1$; 3) $Yt = Ct + It$; 4) $It = sYt$, где Yt – реальный ВВП; Lt,Kt, и Ct применяемые объемы труда, капитала, инвестиции и потребление, далее взаимосвязанные переменные величины, определяемые через решение системы уравнений: d – норма амортизации, s – норма сбережения. Солоу опроверг убеждение, что нормой сбережения можно регулировать темп роста экономики: чем она выше, тем быстрее «при прочих равных» развивается экономика. М. С. показывает что увеличение нормы сбережения сначала может привести к росту производства. Но затем темпы роста обязательно будут снижаться, пока рост совсем не прекратится. В данной модели население и уровень технологий неизменны.

МОНЕТАРИЗМ – 1. Неоклассическая экономическая теория, ставящая во главу угла роль денег и ограниченное государственное вмешательство в экономику; 2. Макроэкономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики; одно из главных направлений неоклассической экономической мысли. Основоположником монетаризма является М. Фридман.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА – экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на функционирование и развитие экономики. Поскольку М. п. представляет собой меры по изменению предложения денег, постольку они должны приводить к сдвигам кривой LM'.

Графически это сдвиг кривой LM' вдоль кривой IS из точки с координатами (r', Y') в точку с координатами (r»,Y»).



Графическая иллюстрация монетарной политики

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – тип рыночной структуры, возникающий в результате дифференциации товаров и услуг. М. к. – случай, когда «много конкуренции и мало монополии», монополистическая власть на рынке относительно невелика.

Для нее типично: 1) относительно большое число производителей, которые производят похожую, но не идентичную продукцию (скажем, 25, 35, 60 или 70 фирм, производящих транспортные средства); 2) дифференцированный продукт, выступающий в форме: товаров, различающихся по своим физическим или качественным параметрам: например, одна из фирм, торгующих автомобилями, придает значение внутреннему дизайну, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самого двигателя; услуг, связанных с продажей продукта (рекламы, упаковки, торго-

вых знаков и марок); например, яркая реклама может убедить многих потребителей, что те или иные товары являются лучшими и заслуживают более высокой цены, чем их известные заменители; 3) контроль над производственными ценами производственного товара и неценовая конкуренция; 4) относительно легкое вступление в отрасль. В условиях монополистической конкуренции господствует *монополия.*

МОНОПОЛИЯ – исключительное право, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности; модель рынка, когда число продавцов становится столь малым, что каждый продавец в состоянии оказать влияние на общий объем предложения, и на цену продаваемого товара или услуги.

МОНОПОЛИЯ, МЕХАНИЗМ ОБРАЗОВАНИЯ – М. возникает на базе: 1) концентрации, т. е. укрупнения производства, за счет дополнительно вовлекаемого капитала и 2) централизации производства, т. е. слияния мелких и средних предприятий в единое крупное. Это слияние может происходить по-разному: насильственно – путем ожесточенной конкурентной борьбы (когда некоторые предприятия расширяются за счет поглощения разорившихся конкурентов) и добровольно – путем создания новых акционерных обществ. С появлением М. конкурентная борьба ведется между М., М. и аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистические объединения), а также между фирмами внутри М.

МОНОПОЛЬНАЯ РЕНТА – кроме дифференциальной и абсолютной ренты, имеет место М. р. Это тогда, когда на определенный вид продуктов, производимых в ограниченных количествах, устанавливается монопольная цена, значительно превышающая их издержки.

МОНОПОЛЬНАЯ ЦЕНА – вид цены, устанавливаемый монополией. В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.

МОНОПСОНИЯ – монополия со стороны покупателя; единственный покупатель какого-либо конкретного вида товара и услуги на рынке; господство на рынке одного продавца (электрическая или газовая компания) или одного покупателя. Это монополия в узком смысле. Она не имеет конкурентов. Это так называемая естественная монополия. Монопсонист стремится закупить продукцию у своих поставщиков по возможно низкой и единой цене. Поставщики же решают, сколько им производить продукции, исходя из уровня закупочной цены. При известных условиях монопсонист может использовать политику ценовой дискриминации, т. е. приобретать продукцию отдельных производителей по разной цене. Эта политика будет для него выгодной, если общие затраты на закупку данного объема продукции будут меньше, чем при закупке по единой цене.

МОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС – снижение стоимости основных фондов, вследствие роста производительности труда и технического прогресса.

МОРАТОРИЙ – приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей в рамках реализации положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

МОТИВАЦИЯ – процесс, активизирующий мотивы совершения действий работником для достижения целей организации.

МУЛЬТИПЛИКАТОР – коэффициент; например, по Кейнсу, под М. понимается коэффициент, характеризующий зависимость между приростом национального дохода, и приростом независимых (автономных) инвестиций, или государственных расходов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ – доказано, что новые инвестиции порождают первичную занятость и доходы и что повторное расходование этого нового дохода вызывает ряд вторичных действий. Увеличение экспорта точно также воздействует на экономику, т. е. рост экспорта приводит к росту первичных занятых и доходов, что дает толчок для цепи повторных расходов.

МУЛЬТИПЛИКАТОР НАЛОГОВЫЙ – коэффициент, раскрывающий влияние изменений налоговой ставки (независимо от величины дохода) на изменение величины национального дохода. В случае роста (уменьшения) ставки подоходного налога, потребительские расходы будут сокращаться (увеличиваться).

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ДОЛГ – совокупность долговых обязательств муниципального образования.

Н

НАБЛЮДЕНИЕ – процедура банкротства, принимаемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», для обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

НАДОМНИКИ – лица, заключившие трудовой договор о выполнении работы на дому из материалов и с использованием инструментов и механизмов, выделяемых работодателем, либо приобретаемых надомником за свой счет.

НАЕМ – предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное и платное пользование.

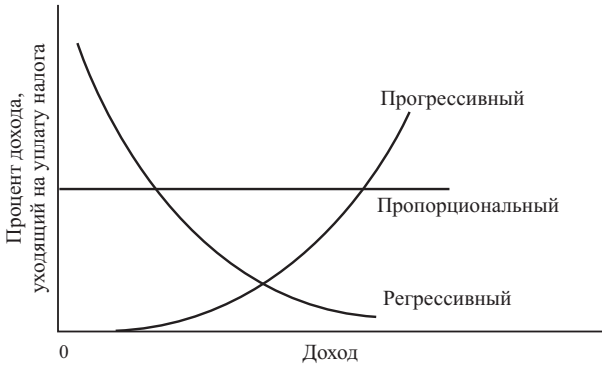
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ – расходы на организацию, управление и обслуживание производства. Носят комплексный характер, т. е. включают различные экономические элементы затрат; при выпуске предприятием нескольких видов продукции распределяются между ними косвенным способом. Учет Н. р. ведется на счетах общепроизводственных расходов и общехозяйственных расходов, которые являются собирательно-распределительными и закрываются по окончании отчетного

периода. По каждому виду расходов составляется смета с подразделением по статьям. В разрезе статей в соответствии с номенклатурой ведется аналитический учет Н. р.

НАЛИЧНЫЕ (ликвидные) ДЕНЬГИ – денежные средства, используемые как средство обращения и платежа; денежные средства, способные в любой момент времени служить платежным и покупательным средством.

НАЛОГ – обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый юридическими и физическими лицами (налогоплательщиками) в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. По законодательству РФ различаются Н. трех видов: а) федеральные; б) субъектов РФ; в) местные. Большую часть доходов федерального бюджета составляют прямые Н.: Н. на доходы физических лиц, Н. на прибыль корпораций, затем косвенные Н.: Н. с продаж, акцизные сборы, Н. на имущество.

НАЛОГ, ВИДЫ – классифицировать налоги можно в соответствии с тем, какая доля личного дохода подлежит отчислению в пользу государства. В этой связи различают следующие виды налогов (см. рисунок): 1) регрессивный – составляет тем большую долю личного дохода, чем беднее плательщик. Примером могут служить косвенные налоги, которые равны для всех потребителей независимо от их доходов; 2) пропорциональный – забирает у каждого индивида одну и ту же долю дохода; 3) прогрессивный – составляет тем большую долю дохода индивида, чем выше величина этого дохода.



Различие между регрессивным, пропорциональным и прогрессивным налогами

НАЛОГ КОСВЕННЫЙ – налог, взимаемый с продавцов определенных товаров. Он включен в розничную цену и соответственно перекладывается на конечного потребителя. Н. к. бывают специальными – они постоянные по величине, независи-

мые от цены блага; или взимаются пропорционально от его стоимости – это налоги на добавленную стоимость.

НАЛОГ КОСВЕННЫЙ, СТРУКТУРА – а) налог с продаж; б) акцизный сбор. Различие между косвенным и акцизным налогом – заключается в сфере действия налога. Налоги с продаж распространяются на широкий диапазон продукции, в то время как акцизные налоги охватывают небольшой, избранный перечень подакцизных товаров, произведенных внутри страны (например, спиртные напитки, табак, услуги игорных зон); в) таможенный сбор – взимается с товаров, импортированных из зарубежных стран; г) налог на добавленную стоимость – НДС вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС) – представляет собой форма изъятия в бюджет части прироста стоимости, создаваемой на всех стадиях производства; определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке.

Некоторые блага (детское питание, поездки на общественном транспорте, лекарства, прописанные врачами и некоторые другие товары и услуги) «освобождаются» от НДС.

Основное *достоинство* НДС – широкая налоговая база: поступления от этого налога почти пропорциональны потребительским расходам. Кроме того, его действие распространяется на большинство потребительских благ и гораздо меньше изменяет оптимальный потребительский выбор, чем выборочные косвенные налоги. Основной *недостаток* НДС – обложение всех расходов носит регрессивный характер, т. к. НДС забирает в бюджет тем большую долю доходов индивида, чем ниже сами эти доходы. Налоговое бремя ложится, прежде всего, на наименее обеспеченных членов общества, что говорит не в пользу косвенного обложения. Для компенсации этого эффекта потребление ряда благ первой необходимости не подлежит обложению НДС.

НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (НДПИ) – федеральный налог; налогом облагается стоимость добытых полезных ископаемых. Налогоплательщиками НДПИ признаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством РФ.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НДФЛ) – налог, которым облагается сумма совокупного дохода граждан в денежном исчислении за истекший год. Частично НДФЛ взимается с месячных и текущих доходов в виде разовых выплат.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ – этим налогом облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика.

НАЛОГ НА ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ – объектами налога являются цена договора и регистрация проспекта эмиссии ценных бумаг. Плательщики

исчисляют сумму налога самостоятельно, исходя из цены договора или номинальной суммы эмиссии и соответствующей налоговой ставки.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ – объектом обложения налогом является валовая прибыль предприятия, т. е. сумма прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

НАЛОГ ПРЯМОЙ – налог, который плательщик непосредственно (прямо) выплачивает из своего дохода налоговой службе или местным органам власти. Величина налоговых сборов, как правило, устанавливается отдельно для каждого плательщика.

НАЛОГ ПРЯМОЙ, ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ – дает большую часть налоговых поступлений. Его достоинство состоит в том, что он является прогрессивным и может быть изменен с учетом доходов конкретного индивида. Это позволяет гарантировать, что самое тяжелое бремя будут нести самые богатые плательщики. Прогрессивный характер прямых налогов усиливает также их роль как встроенных стабилизаторов экономической системы, что позволяет понижать совокупный спрос в периоды слишком сильных бумов. Основной недостаток Н. п. заключается в том, что он способен парализовать стимулы и инициативу экономических агентов, если ставка налогообложения будет слишком велика. Это становится особенно важным, когда речь идет о повышении Н. п. Высокие ставки подоходного налога могут побудить налогоплательщика искать разные способы уклонения от их уплаты. Например, 1) получить «доход» в форме сокращения рабочего времени и роста свободного времени, 2) отказа от переподготовки или стремления продвинуться по службе. В то же время, если человеку предстоит осуществлять фиксированные платежи (выкуп взятого во временную аренду имущества, платежи по закладным, страховые премии), то при повышении налогов он, вероятно, станет работать больше, чтобы расплатиться по своим обязательствам.

НАЛОГ ПРЯМОЙ, СТРУКТУРА – 1) налог на доходы физических лиц – налог, взимаемый с личных доходов домохозяйств и предприятий, не входящих в корпорации; он является основным элементом налоговой системы в рыночной экономике; 2) налог на прибыль. Вся величина прибыли (независимо от того, пошла ли она на выплату дивидендов) облагается по одной и той же ставке; 3) налог на наследство и прочие налоги. Налогом на наследство облагаются как прижизненные дары, так и наследства по завещанию. К прочим налогам относят гербовые сборы по финансовым контрактам, лицензии на вождение автомобилей и налог на доход от продажи бензина. Налог местного совета и единый налог на предприятия также могут быть

отнесены к категории прямых налогов. Поимущественный налог, налог на наследство, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешение – это налоги, которые взимают местные органы власти.

НАЛОГ С ПРОДАЖ – налог, устанавливаемый в процентах к продажной стоимости товаров и услуг; выплачивается производителем, является разновидностью акцизов.

НАЛОГ, СВОЙСТВА – 1) приносить реальный доход. Налоги сокращают доходы людей, поэтому они всегда часть изъятого дохода. Есть мнение, что из практических соображений лучше взимать один высокий налог, чем множество мелких налогов, поскольку последняя стратегия усложняет структуру налогов и управление сборами и, кроме того, непонятна налогоплательщику; 2) быть понятным плательщику. 3) быть удобным для сбора; 4) быть равным для всех; 5) поддаваться корректировке. Правительство должно иметь возможность легко повысить или снизить налог, если того требует ситуация; 6) автоматически стабилизировать экономику. Изменение соотношения между государственными расходами и доходами – один из основных способов стабилизации экономики. Изменяя ставки налогообложения, министерство финансов воздействует на покупательную способность населения. Налоги как бы автоматически корректируют поведение индивидов в желательном направлении; 7) соответствовать целям экономической политики правительства. Хотя структура взимаемых налогов не должна меняться слишком часто, налогообложение индивидов и фирм приходится пересматривать для повышения эффективности текущей правительственной политики; 8) *способствовать оптимальному размещению ресурсов.* Косвенное обложение потребления отдельных благ приводит к тому, что производственные ресурсы размещаются не в полном соответствии с предпочтениями потребителей. Оптимальное соотношение в потреблении благ нарушается косвенным налогообложением, т. к. оно повышает цену одного из благ и вызывает перераспределение не только потребительских расходов, но и факторов производства.

НАЛОГ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ – норматив, устанавливаемый в зависимости от уровня, объемов и характера загрязнения окружающей природной среды, ухудшения качества природных ресурсов.

НАЛОГОВАЯ БАЗА – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения, наряду с налоговыми ставками по федеральным налогам, устанавливаются НК РФ.

НАЛОГОВАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ – официальное заявление налогоплательщика о полученных им за определенный период доходах и распространяющихся на них налоговых скидках и льготах. На основе Н. д. и действующих ставок обложения осуществляется контроль за величиной налога, подлежащего уплате.

НАЛОГОВАЯ ОГОВОРКА – условие во внешнеторговом контракте или международном кредитном соглашении, в соответствии с которым каждая из сторон, участвующая в сделке, обязана уплатить за свой счет все налоги и сборы, взимаемые

на территории своей страны в связи с выполнением данного контракта. Н. о. вводится с целью избежании двойного налогообложения.

НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – отчетность, которая представляется в органы налоговой службы и внебюджетные фонды и характеризует состояние обязательств предприятия, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИЦИЯ – один из видов правоохранительных органов, главной задачей которых является выявление, предупреждение и пресечение налоговых преступлений и правонарушений.

НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА – проверка правильности исчисления и уплаты налога налогоплательщиком или налоговым агентом. Различают два вида Н. п.: (1) камеральные и (2) выездные Н. п. налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов.

НАЛОГОВАЯ САНКЦИЯ – мера ответственности за совершение налогового правонарушения, которая установлена и применяется в виде денежных взысканий (штрафов) в размерах, установленных НК РФ.

НАЛОГОВАЯ СТАВКА (норма налогообложения) – величина налога на единицу обложения: денежную единицу дохода (если это, например, доходы от денежного капитала), единицу земельной площади, измерения товара и т. д. Н. с., выраженная в процентах к доходу налогоплательщика, обычно называется налоговой квотой. Основные виды Н. с.: твердые (специфические) – устанавливаются в абсолютной сумме на единицу (иногда весь объект) обложения независимо от размеров доходов; адвалорные или пропорциональные – действуют в одинаковом проценте к доходу без учета его величины; комбинированные – состоят из твердой (специфической) и адвалорной (в процентах) Н. с.; прогресссивные – возрастают по мере роста облагаемого дохода; регрессивные – уменьшаются по мере увеличения налоговой базы.

НАЛОГОВАЯ ТАЙНА – любые полученные налоговым органом, органом государственного внебюджетного фонда и таможенным органом сведения о налогоплательщике, за исключением сведений:

– разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия;

– об идентификационном номере налогоплательщика (ИНН);

– о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения;

– предоставляемых налоговым (таможенным) или правоохранительным органам других государств в соответствии с международными договорами (соглашениями), одной из сторон которых является РФ, о взаимном сотрудничестве между налоговыми (таможенными) или правоохранительными органами (в части сведений, предоставленных этим органам).

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – совокупность мер косвенного воздействия государства на развитие производства путем изменения нормы изъятия в бюджет

за счет понижения или повышения общего уровня налогообложения: ставки прямого индивидуального подоходного налога, налога на прибыли предприятий, косвенных налогов; введенная система ускоренной амортизации капитала предприятий, налоговых скидок на инвестиции («налоговый кредит» и т. д.).

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ – частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от уплаты налогов. Существуют следующие Н. л.: налоговые скидки, полное освобождение от уплаты определенных налогов, установление минимального размера не облагаемого налогами дохода и др. Как правило, Н. л. предоставляются различным благотворительным и попечительским фондам, образовательным учреждениям, предприятиям малого бизнеса и т. п.

НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ РФ – Министерство РФ по налогам и сборам и его подразделения в РФ. Н.о. РФ образуют единую систему контроля за соблюдением налогового законодательства РФ, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и других обязательных платежей, установленных российским законодательством, а также контроля за соблюдением валютного законодательства РФ, осуществляемого в пределах компетенции налоговых органов.

НАЛОГОВЫЙ АГЕНТ – лицо, на которое в соответствии с НК РФ возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов.

НАЛОГОВЫЙ ИММУНИТЕТ – освобождение от обязанности платить налоги, предоставленное отдельным юридическим или физическим лицам в соответствии с национальным или международным правом. Так, например, Н. и. на территории РФ обладает Центральный банк РФ.

НАЛОГОВЫЙ ЗОНТИК – перенос вперед убытков прошлых, прошедших лет для защиты текущих и будущих доходов от налогов посредством уменьшения, занижения этих доходов на величину убытков.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ – система мероприятий, проводимых должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ.

НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ – изменение срока уплаты налога на срок от трех месяцев до одного года при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

– причинения этому лицу ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

– задержки этому лицу финансирования из бюджета или оплаты выполненного этим лицом государственного заказа;

– угрозы банкротства этого лица в случае единовременной выплаты им налога;

– если имущественное положение физического лица исключает возможность единовременной уплаты налога;

– если производство и (или) реализация товаров, работ или услуг лицом носит сезонный характер (по утвержденному Правительством РФ перечню);

– иных оснований, предусмотренных Таможенным кодексом РФ (в отношении налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ).

НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД – календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых уплачиваются авансовые платежи.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА – поскольку вплоть до конца XIX в. функции государства в капиталистических странах ограничивались обороной страны и охраной законности и правопорядка, основная задача налогообложения состояла в финансировании расходов на эти цели. За последние 50 лет государственные расходы резко выросли, и, чтобы их покрыть, пришлось не только поднять существующие налоги, но и ввести новые. Подобные изменения в налоговой политике расширили возможности государства в экономической и социальной сферах. Роль и значение налоговой политики сводятся к следующему: 1) воздействие на размещение ресурсов, учет общественных преимуществ и издержек; 2) общий контроль за экономикой, особенно в области увеличения занятости и контроля за инфляцией; 3) стимулирование экономического роста (например, в виде инвестиционных налоговых льгот и субсидий сельскохозяйственным производителям); 4) перераспределение доходов и богатства – различные пособия, субсидирование общих, общественных и приоритетных благ, а также прогрессивное налогообложение. В книге «Богатство народов» Адам Смит свел свои принципы правильного налогообложения к четырем простым постулатам: 1) люди должны платить столько, сколько они могут заплатить; 2) налог должен быть определенным и понятным для всех, кого он касается; 3) метод сбора налогов должен быть удобным для плательщика; 4) издержки сбора налога должны быть невелики по сравнению с поступлениями. Хотя и сейчас основной целью сбора налогов остается получение дохода, однако акценты значительно сместились.

НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ И ПЛАТЕЛЬЩИКИ СБОРОВ – организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также физические лица, получающие доходы от источников в РФ, не являющиеся налоговыми резидентами РФ.

НАПРАВЛЯЮЩАЯ, ИЛИ ОРИЕНТИРУЮЩАЯ, ФУНКЦИЯ ЦЕН – это способность рыночной системы сигнализировать об изменениях в такой базисной сфере экономики, как потребление, и вызывать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов. Воздействуя на цены и прибыли, изменения в потреблении диктуют расширение одних отраслей и сокращение других. Эти корректировки реализуются через ресурсный рынок, поскольку расширяющиеся отрасли предъявляют больший спрос на ресурсы, а сокращающиеся отрасли снижают на них спрос. Возникающие в результате этого изменения ресурсных цен переориентируют ресурсы в расширяющиеся отрасли. При отсутствии рыночной системы, вероятно, правительственному плановому органу пришлось бы взять на себя задачу направления хозяйственных ресурсов в конкретные виды производства.

НАРИЦАТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ – цена, обозначенная на ценной бумаге, например, на акции.

НАТО – организация Североатлантического Договора; военный политический союз, созданный по инициативе США на основе Североатлантического договора, подписанного в апреле 1949 года в Вашингтоне США, Великобританией, Францией, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом, Канадой, Италией, Португалией, Норвегией, Данией, Исландией. Официальная цель Н. – обеспечение безопасности миролюбивых государств, поддержание всеобщего мира.

НАТУРАЛЬНАЯ (естественная) МОНОПОЛИЯ – единственный производитель в отрасли, причем не существует отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые натуральным монополистом.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО – вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.

НАТУРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ – показатели, характеризующие экономическую деятельность, производство и потребление предприятий, государства и физических лиц в условных единицах измерения (килограммах, тоннах).

«НАУ» – СЧЕТА – особые депозитные счета, на которых хранятся средства с условием начисления процентов и сохранением права использования этих средств для расчетов. Занимают промежуточное положение между сберегательными и текущими счетами. Появились в США в 1972 г. Н. с. открываются лишь частным вкладчикам и бесприбыльным организациям. Основные особенности Н. с.: владельцу уплачивается процент; ему разрешается выписывать расчетные документы (срочные векселя), принимаемые при платежах наравне с чеками; от владельца не требуется хранение минимальных остатков на счете.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС (НТП) – непрерывное совершенствование всех сторон производства и сферы услуг на базе внедрения достижений науки и техники.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ – переход имущества из частной собственности в собственность государства. Полная противоположность приватизации. Так, Н. в России имела место в 1917 г. в результате победы Великой Октябрьской социалистической революции, а приватизация официально провозглашена с июня 1992 г. и продолжается по сей день. По существу, и приватизация, и Н. – это реформа базисных отношений – отношений собственности, фундамента социально-экономической системы. Это означает, что все другие экономические отношения как бы вторичны их изменения непосредственно зависят от изменений отношений собственности.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА – экономика каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т. д.). Н. э. – макроэкономика в национальном мундире.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО – представляет собой совокупность ресурсов (активов) страны, составляющих необходимые условия для производства благ и обеспечения жизни людей. Как правило, оно состоит из экономических объектов, имеющих стоимостную оценку и принадлежащих определенным субъектам.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ В РФ – название территориальных учреждений Банка России в республиках, входящих в состав РФ. Они не имеют статуса юридического лица и не имеют права принимать решения, носящие нормативный характер, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров Банка России.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СОВЕТ – консультативно – совещательный орган при Банке России, состоящий из представителей палат Федерального Собрания РФ, Президента РФ, Правительства РФ, Банка России, кредитных организаций, а также экспертов. Председателем Н. б. с. является Председатель Банка России. Н. б. с. выполняет следующие функции: рассматривает концепцию совершенствования банковской системы РФ; рассматривает проекты основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики, политики валютного регулирования и валютного контроля, дает по ним заключения и анализирует итоги их выполнения; осуществляет экспертизу проектов законодательных и иных нормативных актов в области банковского дела; рассматривает наиболее важные вопросы регулирования деятельности кредитных организаций; участвует в разработке основных принципов организации системы расчетов в РФ.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НД) – 1) макроэкономический показатель, отражающий вновь созданную в отраслях материального производства стоимость; сумма чистой продукции отдельных отраслей материального производства, таких, как промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт и связь, там, где они занимаются обслуживанием отраслей материального производства, торговли и общественного питания, материально-технического снабжения, заготовок сельскохозяйственной продукции, информационно-вычислительного обслуживания и прочих видов производственной деятельности, а также доходов от внешней тор-

говли. С точки зрения поставщиков ресурсов, НД является измерителем доходов, которые они получали от участия в текущем производстве. С точки зрения производителей, НД выступает измерителем цен факторов производства или ресурсов, т. к. отражает рыночные цены экономических ресурсов, которые пошли на создание объема производства конкретного года; 2) вновь созданная стоимость в масштабе всей экономики той или иной страны; часть стоимости за вычетом израсходованных средств производства за определенный период (в течение года); общий объем заработной платы, ренты, процента и прибыли, полученный в ходе производства и реализации товаров и услуг за год. Он рассчитывается так: НД = ЧНП – Косвенные налоги; НД = заработная плата + рента + процент + прибыль. Это весь годовой поток товаров и услуг, исчисляемый в денежном выражении. ЧНП и НД – это наиболее важные макроэкономические показатели, т. к. они очищены от затрат прошлого труда (амортизации) и показывают результат живого труда. Именно по этому показателю более достоверно можно определить состояние экономики, ее динамику и перспективу.

НЕБАНКОВСКАЯ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России.

НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО (недвижимость) – земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, леса и многолетние насаждения, кондоминиумы, предприятия, имущественные комплексы, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с федеральным законом. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

НЕДЕЛИМЫЙ ФОНД – часть имущества потребительского общества или союза, которая не подлежит распределению между пайщиками, и порядок формирования и использования которой определяется уставом потребительского общества или союза.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ – действия финансовых организаций, направленные на приобретение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие российскому законодательству и обычаям делового оборота, причинившие или могущие причинить убытки другим финансовым организациям – конкурентам на рынке финансовых услуг – либо нанести ущерб их деловой репутации.

НЕДОИМКА – сумма налога или сумма сбора, не уплаченная в установленный законодательством о налогах и сборах срок.

НЕИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ В ПОТРЕБЛЕНИИ – означает, что потребление чисто общественного блага одним человеком не уменьшает его доступности для дру-

гих. Такие блага не конкурентны, т. к. предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю.

НЕИСКЛЮЧАЕМОСТЬ В ПОТРЕБЛЕНИИ – означает, что ни один человек не может быть не допущен к потреблению блага, даже если он отказывается за это платить. Чисто общественное благо обладает своеобразным положительным внешним эффектом: как только кто-нибудь начинает его потреблять, оно становится доступным для всех.

НЕЙТРАЛЬНЫЙ РИСК – риск, когда человек при данном ожидаемом доходе безразличен к выбору между гарантированным и рисковым результатами.

НЕКООПЕРАТИВНАЯ ИГРА – такая игра, в которой ее участники принимают самостоятельные решения по всем жизненно важным для них вопросам. Примером некооперативной игры может служить олигополия.

НЕЛИНЕЙНЫЙ МЕТОД НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ – применяемый в налоговом учете метод амортизации, сущность которого состоит в том, что месячная норма амортизации, определенная исходя из срока полезного использования объекта, применяется каждый раз к остаточной стоимости объекта, сформировавшейся на начало текущего месяца.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ – ценности, имеющие стоимостную оценку и не являющиеся физическими объектами (например, стоимость репутации фирмы, арендные права, лицензии, патенты, товарные знаки, ноу-хау и другие объекты интеллектуальной и промышленной собственности). К Н. а. в РФ относятся также права пользования земельными участками и природными ресурсами, программные продукты, монопольные права и привилегии (включая лицензии на определенные виды деятельности), торговые марки и т. п. К Н. а. относят фирменный стиль компании, который охватывает как бланки, конверты и визитные карточки, так и одежду персонала, дизайн офиса (внешний и внутренний), оформление транспортных средств компании, фирменных сувениров и т. п.

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ – взаимодействие денежного анализа и анализа дохода, или влияния денежно-кредитной и фискальной политики на уровень дохода.

Влияние денежно-кредитной политики на уровень дохода. Его можно выразить в виде следующей зависимости: рост количества денег в обращении (M) вызывает снижение уровня ссудного процента (i), облегчая получение кредита. Это в свою очередь, способствует росту инвестиций (I), т. е. появляются новые источники финансирования производственных проектов. А все это, вместе взятое, приводит к росту национального дохода, или ЧНП. Символически эту взаимосвязь можно выразить так: M (рост) i (падение) I (рост) Y (рост), или ЧНП (рост).

Взаимосвязь между ростом количества денег в обращении и снижением процента экономисты называют «предпочтением ликвидности», а связь между снижением процента и ростом инвестиций – «предельной эффективностью инвестиций». Связь между ростом правительственных расходов и ростом дохода выражается эффектом мультипликатора.

Влияние фискальной политики на уровень дохода. Оно происходит по двум направлениям. *Первое направление – это изменение правительственных расходов.* Например, правительство в результате увеличения своих расходов может строить дороги, школы, больницы, обустраивать места отдыха, обеспечивать социальную защиту населения и т. д. В этом случае эффект фискальной политики выглядит так: возросшие государственные расходы (О) увеличивают занятость, а следовательно, потребительские расходы (С), которые благодаря мультипликатору (К), вызывают рост дохода (Y). Это не что иное, как эффект мультипликатора от роста правительственных расходов. *Второе направление – это изменение ставок взимаемых налогов.* Например, власти снижают налоги: это дает возможность одновременно увеличить потребительские расходы населения, следовательно, их предельную склонность к потреблению. А чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше мультипликатор и тем больше рост дохода (У). Это эффект мультипликатора от снижения налогов.

Вместе взятые эффекты – от роста правительственных расходов и снижения налогов – обеспечивают еще больший рост дохода, чем каждый в отдельности. В противоположном случае, когда фискальная политика направлена на сокращение государственных расходов и увеличение ставок налогов, доход уменьшается. Таким образом, страны с развитой рыночной экономикой располагают как денежно-кредитными, так и фискальными инструментами в поисках эффективных путей влияния на уровень дохода как неизбежного условия преодоления экономических колебаний.

НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ – неспособность организации или учреждения своевременно выполнить финансовые обязательства.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА – совокупность отраслей и видов деятельности, производящих не товары, а услуги как материальные, так и духовные.

НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ – финансовые сделки и продажа поддержанных товаров. К финансовым сделкам относятся: 1) государственные трансфертные платежи; 2) частные трансфертные платежи (например, подарки, ежемесячные субсидии студентам университетов из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому); 3) сделки с ценными бумагами, т. е. купля-продажа акций и облигаций. Основанием для исключения Н. с. при подсчете ВНП является то, что они не имеют никакого отношения к текущему производству. Финансовые сделки, как и продажа поддержанных вещей, всего лишь перераспределяют уже созданную стоимость, ничего к ней не прибавляя.

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ – дифференциация заработной платы – одна из причин существования неравенства доходов. В этой связи в обществе существуют разные группы населения по доходам – с высоким, средним и низким. Экономисты вывели такую закономерность: в распределении доходов нет ни абсолютного равенства, ни абсолютного неравенства.

НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ – часть прибыли акционерных компаний, которая не была выплачена в виде дивидендов акционерам и поступила в резервы, после уплаты всех налогов. Н. п. обычно используется компаниями для развития и реинвестирования.

НЕРАЦИОНАЛЬНЫЙ СПРОС – незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза; спрос, который нарушает предпосылку о рациональном поведении потребителя.

НЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ – в периоды острого дефицита, например, во время войны, государство устанавливает цены на предметы первой необходимости, (например на некоторые продукты питания), на уровне, который соответствовал бы материальным возможностям подавляющего большинства населения. Государство прибегает к этой мере, поскольку из-за дефицита свободные рыночные цены на товары столь высоки, что многие люди не в состоянии их покупать. Однако установление цен ниже реальных рыночных, или равновесных, может создать некоторые проблемы. Люди захотят и могут купить больше, чем им предлагают. Может создаться такая ситуация: «кто пришел первым, тот и получил». Появятся очереди и списки ожидающих, а некоторые и вовсе ничего не получат. Поэтому правительство вынуждено ввести какую-нибудь форму карточной системы. Каждый человек получает купоны, которые дают ему право на какое-то количество данного продукта. Однако в большинстве случаев количество, которое они получают, гораздо меньше того, которое они хотели бы и могли купить по цене, установленной правительством.

НЕСОВЕРШЕННАЯ (МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ) КОНКУРЕНЦИЯ – это такая рыночная модель, для которой типично: 1) относительно большое число производителей, которые производят похожую, но не идентичную продукцию (скажем, 25, 35, 60 или 70 фирм, производящие транспортные средства); 2) дифференцированный продукт, выступающий в форме товаров, различающихся по своим физическим или качественным параметрам: например, одна из фирм, торгующих автомобилями, придает значение внутреннему дизайну, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самого двигателя; услуг, связанных с продажей продукта (рекламы, упаковки, торговых знаков и марок); 3) контроль над ценами; 4) относительно легкое вступление в отрасль. Ее видами являются: чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, монопсония.

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая

неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Внешним признаком Н. п. является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Н. п. имеет место после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления предприятия должником при его добровольной ликвидации. В отношении должника применяются следующие процедуры: реорганизационные; ликвидационные; мировое соглашение. Реорганизационные процедуры включают внешнее управление имуществом должника и санацию. К ликвидационным процедурам относятся: принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда; добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов. Ликвидация предприятия-должника осуществляется в процессе конкурсного производства. Дела о Н. п. рассматриваются Высшим арбитражным судом республики в составе РФ, краевым, областным, городским арбитражным судом, арбитражным судом автономной области, автономного округа по месту нахождения предприятия-должника, указанному в его учредительных документах, если требования к должнику в совокупности составляют сумму не менее 500 минимальных размеров оплаты труда, установленных законом.

НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ – административные меры, направленные против ввоза иностранных товаров.

НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ – совокупность экономических и административных мер, выходящих за рамки таможенно – тарифной политики и используемых в качестве национальной торговой политики, инструментария при регулировании внешней торговли. Существует пять видов мероприятий по Н. о.: участие государства во внешних торговых операциях; выработка таможенных и административных процедур (антидемпинговые пошлины, консульские формальности и т. д.); технические препятствия торговле, требования к таре, маркировке товаров и др.; специфические организации (импортные лицензии, экспортные сборы и др.); ограничение импорта, заложенное в механизме платежей и сборов (приграничный налоговый режим, импортные депозиты и др.).

НЕТТО – 1) чистая масса товара без упаковки; 2) чистая цена товара за вычетом определенных скидок; 3) чистый доход за вычетом всех расходов.

НЕТТО-СТАВКА – предназначена для формирования страхового фонда, который в дальнейшем будет использован для страховых выплат, т. е. для выполнения финансовых обязательств страховщика. Размеры нетто-ставки складываются объективно. Показатели, необходимые для их исчисления, являются внешними для страховой компании. Размеры же нагрузки во многом зависят от умелой организации работы страховой компании.

НЕУСТОЙКА (ШТРАФ, ПЕНЯ) – определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате Н. кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков. Кредитор не вправе требовать уплаты Н., если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Соглашение о Н. должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о Н. Кредитор вправе требовать уплаты Н., определенной законом (законной Н.), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон. Размер законной Н. может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Если подлежащая уплате Н. явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить Н.

НЕФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СПРОС – спрос, обусловленный факторами, не связанными с самим товаром.

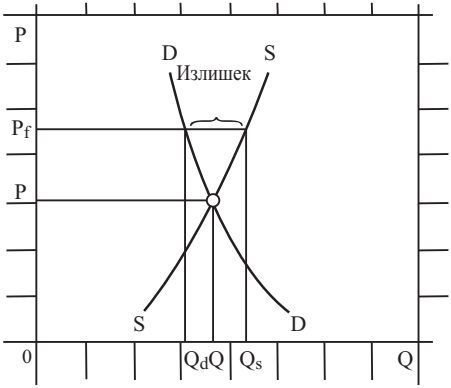
НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – воздействие на спрос не через цены, а посредством всего того, что связано с улучшением качества продукта и его реализацией, или товародвижением: реклама, своевременность доставки, сервис, доступность и другие маркетинговые факторы. Совершенствование продуктов является важным средством реализации новых технологий и улучшения продукта. Такое совершенствование продукта может быть в двух различных смыслах: 1) удачное улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать или превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы, в противном случае им не избежать убытков; 2) прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений. Перевешивают ли плюсы, рожденные дифференциацией продукта, «издержки» монополистической конкуренции? На этот вопрос ответить сложно. Производитель в условиях монополистической конкуренции может добиться временного преимущества над конкурентами с помощью рекламы и других приемов стимулирования сбыта. В то время как дифференциация продукта приспосабливает продукт к потребительскому спросу, реклама же приспосабливает потребительский спрос к продукту.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА – 1. Изменения в потребительских расходах в результате изменений: а) благосостояния потребителей, б) ожиданий потребителей, в) задолженности потребителей, г) налоговых ставок. 2. Изменения в инвестиционных расходах в результате изменений: а) процентных ставок, б) ожидаемых прибылей от инвестиций, в) налогов с предприятий, г) технологии и использования избыточных мощностей. 3. Изменения в государственных расходах. 4. Изменения в расходах на чистый экспорт. Таким образом, следует отличать изменения в объеме спроса на национальный продукт, вызванные изменениями

в уровне цен, от изменений в совокупном спросе, вызванных изменениями одной или нескольких неценовых детерминант совокупного спроса.

НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – состояние рынка, при котором процентное изменение цены больше процентного изменения предложения.

НИЖНИЙ УРОВЕНЬ ЦЕНЫ – это минимальная цена, превышающая цену равновесия (см. рисунок) и законодательно устанавливаемая правительством на определенный продукт. Обычно она применяется в убыточных отраслях, т. е. когда рыночная система не обеспечивает достаточный уровень доходов определенным группам поставщиков ресурсов или производителей. Поддержка цен на добычу угля, сельскохозяйственную продукцию, законодательство о минимуме заработной платы – вот наиболее широко известные примеры установления правительством Н. у. ц.



Установление нижнего уровня цены приводит к излишку (избытку) продукции

Из анализа рисунка, видно, что существование нижнего уровня цены, например P_f ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого измеряется отрезком Q_dQ_s Правительство должно либо выкупать этот излишек, либо принимать меры к его ликвидации путем ограничения предложения или расширения спроса на данный продукт.

НОВАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ (теория общественного выбора) – наука, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – продукция с улучшенными или принципиально новыми свойствами, созданная на основе современных научных исследований, опытно-конструкторских и проектных работ.

НОМИНАЛ – 1) нарицательная стоимость, указанная на ценных бумагах (акции, векселя, облигации, чеки), бумажных деньгах, банкнотах, монетах; 2) валютный паритет: официально зафиксированный курс валюты к золоту (золотой паритет) или в резервной валюте; с введением плавающих валютных курсов такие паритеты были отменены.

НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – заработная плата, выраженная в деньгах. Проще говоря, это то, что получаем «в кассе» или через банкомат. В отличие от реальной заработной платы номинальная – не учитывает динамику цен.

НОМИНАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА – ставка процента, выраженная в деньгах (рублях, долларах, евро) по их текущему курсу.

НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ – стоимость, указанная на ценных бумагах. Н. с. может не совпадать с рыночной стоимостью ценных бумаг. Н. с. облигации – стоимость, указанная на облигации, которую компания-эмитент обещает выплатить при наступлении срока погашения облигации.

НОМИНАЛЬНЫЙ ВНП – денежное выражение ВНП в текущих ценах, т. е. не скорректированный с учетом инфляции; денежный ВНП.

НОРМА АМОРТИЗАЦИИ – доля основного капитала, подлежащая амортизации (списанию) за определенный период времени (обычно за год); установленный в процентах от балансовой стоимости размер амортизационных отчислений за определенный период времени по определенному виду основных фондов. Н. а. (На) определяется по формуле:

$$Н_а = \frac{Ф_п}{Т \times Ф_п},$$

где $Ф_п$ – первоначальная стоимость основных фондов; Т – срок полезного использования основных фондов.

НОРМА ДИСКОНТА – одно из возможных значений различных показателей, существующих в экономике страны в каждый конкретный период времени. Это может быть ставка рефинансирования, доходность государственных ценных бумаг, депозитных вкладов коммерческих банков и т. д. В общем виде норма дисконта показывает выгодность вложения инвестиционных средств в другие активы помимо инвестиционных товаров.

$$\textit{Норма обязательных резервов} = \frac{\textit{Обязательные резервы коммерческого банка}}{\textit{Обязательства коммерческого банка по депозитам до востребования}}$$

НОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ (НОР) – устанавливаемое законом процентное отношение сумм обязательных резервов коммерческого банка, образуемых по отдельным статьям банковских пассивов, к объему обязательств по соответствующим статьям; процентное отношение между размером резервов, которые должны иметь коммерческие банки (обязательные резервы), и выданными обязательствами по вкладам.

НОРМА ПРИБЫЛИ – отношение прибыли в денежном выражении ко всему авансированному капиталу, выраженное в процентах; коммерческая рентабельность. Н. п. = Прибыль/Авансированный капитал х 100%, или Р'= Р/К х 100%, где Р' – Н. п., Р – прибыль в денежном выражении, К – авансированный капитал, т. е. капитал, первоначально затраченный на производство. Чем выше Н. п., тем выше прирост капитала и эффективность производства. Все, кто занимается бизнесом, стремятся получить наивысшую прибыль.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ – заработная плата или вознаграждение предпринимателя. Это минимальный доход, или плата, необходимая для удержания предпринимателя в какой-то определенной сфере производства. По определению, выплата такой Н. п. входит во вмененные издержки.

НОРМАЛЬНЫЙ ТОВАР – товар, спрос на который при росте дохода вначале незначительно увеличивается, но по мере дальнейшего увеличения дохода стабилизируется на каком-либо постоянном уровне (предметы первой необходимости).

НОРМАТИВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ – минимальная сумма денежных средств, необходимая предприятию, организации для обеспечения эффективной, бесперебойной работы.

НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА – наука, изучающая условия достижения индивидами, фирмами или обществом в целом максимального результата при данных затратах, наука о рациональном (прежде всего, в рамках рыночной экономики) поведении людей и деятельности институтов.

НОРМЫ ТРУДА – нормы выработки, времени, обслуживания. Они устанавливаются для работников в соответствии с достигнутым уровнем техники, технологии, организации и труда.

НОУ-ХАУ – научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров. В современных условиях является одним из важных объектов коммерческих сделок.

НУЛЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ – когда фирма получает только нормальную прибыль, то ее доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы.

НУЛЛИФИКАЦИЯ ДЕНЕГ – объявление государством обесценившихся бумажноденежных единиц недействительными путем сокращения денежной массы с помощью «зачеркивания нулей». Разновидность денежной реформы, проводимой

в результате сильной инфляции при резком падении покупательной способности денег. Иногда фактически совпадает с девальвацией, если обесцененные деньги обмениваются на новые по крайне низкому курсу.

О

ОБЛИГАЦИЯ – ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего О., в предусмотренный ею срок номинальной стоимости О. или иного имущественного эквивалента. О. предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости О. либо иные имущественные права. Доход по О. называют процентом, или купоном, саму О. именуют купонной, или твердо процентной бумагой. Доход с О. выплачивается держателю О. своевременно, независимо от того, получает компания прибыль или не получает. Если компания не выполняет своих обязательств, ее можно привлечь к суду, как и любого должника. Держатели О. не имеют права контролировать решения корпорации. Фундаментальные свойства О.: 1) О. не титул собственности на имущество эмитента, это лишь удостоверение займа; 2) в отличие от акции О. имеет конечный срок погашения; 3) обладает старшинством перед акциями в выплате процентов и удовлетворения других обязательств; 4) не дает права участия в управлении эмитентом.

О. имеет *номинальную* стоимость, которая напечатана на самой О. и означает ту сумму; которая берется взаймы и подлежит возврату по истечении срока облигационного займа. Проценты по О. устанавливается всегда к номиналу. Для О. номинальная стоимость является важнейшим параметром, т. к. она редко отклоняется от курсовой (рыночной) цены. Кроме того, О. гасятся по номинальной стоимости, хотя с момента их эмиссии и до погашения они продаются и покупаются по курсу облигации, или рыночным ценам.

ОБЛИГАЦИЯ, ВИДЫ – 1) бессрочная – О., срок погашения по которой не фиксируется, и заемщик обычно имеет право погашения по своему усмотрению; 2) двухвалютная – О., проценты по которой выплачиваются в одной валюте, а основная сумма – в другой; 3) дисконтная – О., которая продается по цене ниже номинала, как правило, на вторичном рынке; 4) конвертируемая – О., которая выпускается под заемный капитал с правом конверсии через определенный срок по заранее установленной цене в обычные или привилегированные акции; 5) минимаксная – долговая ценная бумага с плавающей процентной ставкой, пределы которой ограничены узким интервалом; 6) на предъявителя – О., фамилия владельца которой не зарегистрирована в книгах эмитента. По наступлении срока платежа предъявителю выплачиваются проценты и номинальная стоимость О.; 7) на предъявителя с купоном – при наступлении срока платежа по этой ценной бумаге выплаты процентов производятся по специальным купонам, составляющим часть О.; 8) промышленного

развития – разновидность муниципальных О., выпускаемых для финансирования строительства промышленных объектов, которые затем сдаются в аренду частным компаниям; 9) «прямая» – О. с фиксированной процентной ставкой, не имеющая специального обеспечения и не конвертируемая в акции: 10) рентная – О., не имеющая срока погашения и приносящая владельцу процент; 11) с фондом погашения – долговое обязательство, которое обеспечено за счет периодических платежей в фонд погашения; 12) совокупная – О., погашение которой гарантировано двумя или более лицами; 13) участия – О., дающая право не только на фиксированный процентный доход, но и на получение части чистой прибыли компании-эмитента.

ОБМЕН – процесс купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной основе. Субъектами О. являются физические и юридические лица. Объектом – продукт труда. Реализация товара осуществляется через торговую сеть: оптовую или розничную. Воспроизводство общественного продукта через распределение и О. завершается потреблением.

ОБОРОТ КАПИТАЛА – кругооборот капитала, определяемый как периодический процесс, а не как отдельный акт. Время О. к. определяется как сумма времени, в течение которого вся авансированная капитальная стоимость проходит стадии производства и обращения. Скорость О. к. определяется по формуле: $n = O/o$, где n – число оборотов, О – принятая единица скорости оборота капитала (12 месяцев), о – время оборота данного капитала. Ускорение О. к. позволяет уменьшить величину авансированного капитала. Важным фактором, влияющим на скорость О. к., является состав производительного капитала, который делится на основной и оборотный. За время оборота основного капитала О. к. может совершить несколько оборотов. Поэтому время оборота всего капитала тем меньше, чем большую долю в авансированном капитале занимает оборотный капитал.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – совокупность денежных средств, вложенных в оборотные фонды и фонды обращения. В производстве О. с. принимают форму производственных запасов и незавершенного производства, а в процессе обращения – форму готовых изделий и денежных средств. По источникам формирования О. с. делятся на собственные и заемные. К собственным относятся средства, которые принадлежат данному предприятию и пополняются в дальнейшем. Основным источником финансирования прироста собственных О. с. является прибыль предприятий, а также так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам. К последним относятся минимальная задолженность рабочим и служащим по зарплате, по взносам на социальное страхование и др. К заемным средствам относятся банковские кредиты. Помимо собственных и заемных средств в обороте предприятий находятся привлеченные средства.

ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ – часть производственных фондов, которые, как правило, целиком потребляются в течение одного кругооборота, изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на изготов-

ляемый продукт. В состав О. ф. входят предметы труда, находящиеся в сфере производства (сырье, основные и вспомогательные материалы, незаконченная производством продукция, топливо и др.), а также малоценный и быстро изнашиваемый инвентарь.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ – часть производительного капитала, стоимость которого в процессе его потребления полностью переносится на продукт и целиком возвращается предпринимателю в денежной форме в течение каждого кругооборота капитала. К О. к, относится капитал, авансируемый на покупку предметов труда (сырье, топливо, вспомогательные материалы и др.), которые потребляются в процессе производства целиком. К О. к. относится и та часть капитала, которая авансируется на покупку рабочей силы, т. е. переменный капитал.

ОБРАЩЕНИЕ КАПИТАЛА – процесс движения капитала, в ходе которого происходит его превращение из денежной формы в товарную и из товарной в денежную; часть кругооборота капитала, происходящего в сфере обращения, на рынке.

ОБРАЩЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ – купля-продажа ценных бумаг между инвесторами.

ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ – совокупная полезность всех потребляемых благ.

ОБЩАЯ (КОММУНАЛЬНАЯ) СОБСТВЕННОСТЬ – собственность организации (коммуны), участники которой обладают общим правом использования блага до его присвоения и частным правом на использование после того, как удалось его получить (присвоить) во временное или постоянное владение.

ОБЩЕЕ ИМУЩЕСТВО ТОВАРИЩЕЙ – внесенное участниками простого товарищества имущество, которым они ранее обладали на правах собственности, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от такой деятельности плоды и доходы. Все перечисленное признается общей долевой собственностью товарищей, если иное не установлено законом или договором простого товарищества либо не вытекает из существа обязательства.

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ – равновесие, возникающее в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цену и объемы продаж на всех рынках; состояние экономики, при котором спрос и предложение на отдельных товарных и функциональных рынках взаимно уравновешивают друг друга. Достижение О. э. р. – результат воздействия изменения на одном рынке на все другие рынки, в т. ч. и на тот рынок, с которого началось движение. В этом взаимодействии на передний план выходят взаимозависимость (взаимодополняемость и взаимозаменяемость) различных товаров. Поэтому простейший анализ должен включать как минимум четыре этапа: 1) первичное изменение рынка, 2) рынки взаимозаменяющих товаров, 3) рынки взаимодополняющих товаров, 4) эффект обратной связи. Эффект обратной связи – отражает изменение частичного равновесия на данном рынке в результате изменений, возникших на сопряженных рынках под влиянием первоначальных

изменений на данном рынке. Анализ общего равновесия показывает, что уменьшение предложения и соответствующий рост цен на некотором рынке приводят к падению спроса на дополняющие товары и его росту на товары-субституты.

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ ПО ВАЛЬРАСУ – швейцарский экономист Леон Вальрас (1834-1910) путь к общему равновесию рассматривал как постепенный процесс, который он обозначал как «поиск на ощупь» верных пропорций обмена. Анализ этого процесса привел его к правильному выводу о том, что система общего равновесия устойчива и, будучи выведена из этого состояния, вновь стремится к нему вернуться. О. э. р. – это состояние экономики, при котором спрос и предложение по каждой группе товаров и услуг взаимно уравновешивают друг друга, и имеет место эквивалентность обмена между хозяйственными агентами.

Модель О. э. р. Л. Вальраса универсальна. Она в известных пределах пригодна к описанию любой экономической системы. Она была использована для создания модели рыночного социализма.

ОБЩЕНАУЧНЫЕ МЕТОДЫ – методы познания, которые используются всеми видами наук: математикой, физикой, химией, биологией, психологией, социологией, экономикой и т. д. К ним относятся: 1) диалектический метод предполагает ответы на такие вопросы: почему данное явление возникло? как оно будет развиваться? почему рано или поздно на смену ему приходит новое явление? 2) материалистический метод широко используется экономистами марксистского толка; 3) в соединении с диалектикой материалистический метод образует метод диалектического материализма, или материалистической диалектики; 4) идеалистический метод. Если основу общественных изменений ученые видят в субъективном, или зависимом от воли и сознания людей, то имеет место идеалистический метод.

ОБЩЕСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – это, когда ресурсы полностью принадлежат обществу, т. е. общество в лице государства присваивает, владеет, распоряжается и использует их с целью удовлетворения производственных и индивидуальных потребностей. О. с. может выступать в разных формах. В частности, в социалистических странах она выступала в трех формах: государственной, кооперативно-колхозной и собственности общественных организаций (партии, профсоюзов, комсомола и т. д.). Нередко О. с. отождествляют с государственной собственностью, но государственная собственность – это лишь форма О. с. О. с. является господствующей при социализме.

ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО – такое благо, которое потребляется коллективно всем населением независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: оно нужно всем и всегда. Такими свойствами обладает, например, информация, дороги, мосты, электроэнергия, национальная оборона.

ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – это специализация людей на выполнении тех или иных работ. Например, один тачает сапоги, другой печет пироги. Это и есть специализация, представленная в самой упрощенной форме.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И РЕЛИГИОЗНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ОБЪЕДИНЕНИЯ) – добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

ОБЩЕСТВО С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ – товары и услуги, которые потребляются коллективно. Они не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не удовлетворить потребности других в данном благе (национальная оборона, охрана общественного порядка и т. п.).

ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ – бухгалтерский счет 26, предназначенный для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. На этом счете могут быть отражены следующие расходы: административно – управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т. п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

ОБЩИЙ (ВАЛОВОЙ) ДОХОД – это доход, который фирма получает от продажи произведенного продукта или услуги. Он исчисляется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

ОБЩИЙ СПРОС НА ДЕНЬГИ – общее количество денег, которые люди хотят иметь для сделок и в качестве активов при каждой возможной величине процентной ставки. Общий с. н. д. = с. н. д. для сделок + с. н. д. со стороны активов. 1) Спрос на деньги для сделок. Первая причина, по которой люди нуждаются в деньгах,

вытекает из их функции как средства обращения. Это удобный способ заключения сделок на приобретение товаров и услуг Предприятиям нужны деньги для оплаты труда, материалов, энергии и т. д. О. с. н. д. для сделок изменяется пропорционально номинальному ВНП. Например, если каждый предназначенный для сделок доллар используется в среднем 3 раза в год, а номинальный ВНП предполагается равным 300 млрд. долл., то людям потребуется 100 млрд. долл. для покупки этого ВНП. 2) Спрос на деньги со стороны активов. Вторая причина, по которой мода держат деньги, вытекает из их функции как средства накопления, или сбережений. Люди могут держать свои финансовые активы в различных формах – например, в виде акций корпораций, частных или государственных облигаций или же в деньгах. Таким образом, существует О. с. н. д. со стороны активов. О. с. н. д. со стороны активов изменяется обратно пропорционально ставке процента. Когда процентная ставка, низкая, люди предпочитают владеть большим количеством денег в качестве активов. И наоборот, когда процент высок, обладать значительной ликвидностью невыгодно, и количество активов в форме денег будет небольшим.

ОБЩИЕ (ВАЛОВЫЕ) ИЗДЕРЖКИ – издержки фирмы в целом при каждом данном объеме производства. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс. Равны сумме постоянных и переменных издержек. Если наложить друг на друга кривые постоянных и переменных издержек, то получим новую кривую, отражающую общие издержки.

ОБЩИЕ РЕСУРСЫ – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково.

ОБЫКНОВЕННАЯ АКЦИЯ – это ценная бумага, которая дает право участвовать в прибылях предприятия и в принятии решений по ведению дела, но и во всех убытках. Акционер, или держатель акции, всегда рискует, т. к. получает дивиденды после выплаты фиксированных платежей по облигациям. Эти платежи более низкие, но и более устойчивые. О. а. дает ее владельцу право голоса на собрании акционеров: делает его владельцем части собственности данного АО; дает ему право получить часть прибыли, именуемую дивидендами. Виды О. а. по режиму голосов: не голосующие, подчиненные, многоголосные.

ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ – некоммерческая организация, объединяющая на добровольной основе работодателей для представительства интересов и защиты прав своих членов во взаимоотношениях с профсоюзами, органами государственной власти и органами местного самоуправления.

ОБЪЕДИНЕНИЕ РИСКА – метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики.

ОБЪЕКТ СТРАХОВАНИЯ – подлежащий страхованию имущественный интерес. В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в РФ» главным

институтом страхового рынка в качестве объектов страхования могут выступать следующие интересы: связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица (личное страхование); связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом (имущественное страхование); связанные с возмещением страхователю причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу (страхование ответственности).

ОБЪЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ – теория, свободная от субъективных оценочных суждений. Она формулирует научные представления об экономическом поведении людей независимо от их воли и сознания.

ОБЪЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога.

ОБЪЯВЛЕННЫЙ КАПИТАЛ – сумма: а) номинальных стоимостей всех выпущенных в обращение акций компании, имеющих номинальную стоимость, б) выручки, полученной от продажи всех акций, не имеющих номинальной стоимости, кроме той ее части, которую по закону можно отнести на счет капитала, оплаченного сверх номинала, в) других средств, которые были отнесены на счет объявленного капитала после распределения акций или в иных случаях, минус все вычеты из этих сумм, которые были сделаны в соответствии с законом.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ БАНКОВ – часть резервов (финансовых средств) коммерческих банков и других кредитно-финансовых организаций, хранение которых на специальных счетах в центральном банке предписывается законом. О. р. б. создаются под принятые депозиты и предоставленные кредиты коммерческими банками с целью увеличения их ликвидности (возможности своевременно отвечать по своим обязательствам) и снижения рискованности проводимых ими активных и пассивных операций. Размеры резервных требований устанавливаются также центральным банком страны и варьируются в зависимости от вида депозитов (вкладов) и кредиторов.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие, а кредитор, в свою очередь, вправе требовать от должника исполнения его обязанности. В коммерческой практике О. – конкретная обязанность, чаще совокупность взаимосвязанных обязанностей, принимаемых одной из договаривающихся сторон по отношению к другой стороне.

ОВЕРДРАФТ – особая форма предоставления краткосрочного кредита клиенту банка в случае, когда величина платежа превышает остаток средств на счете клиента. В этом случае банк списывает средства со счета клиента в полном объеме, т. е. автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток

средств. В результате О. у банка образуется дебетовое сальдо. Право пользования О. предоставляется наиболее надежным клиентам банка по договору, в котором устанавливается максимальная сумма О., условия предоставления кредита по О., порядок его погашения. О. отличается от обычных кредитов тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на текущий счет клиента.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ – фундаментальное условие экономического развития, определяющее ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА – совокупность природных компонентов, оказывающих влияние на качество жизни, условия жизнедеятельности и состояние здоровья человека, его хозяйственную активность. В ее составе выделяются природные ресурсы как элементы, которые могут быть вовлечены в процесс обмена веществ между обществом и природой. Природные ресурсы делятся на практически неисчерпаемые и исчерпаемые, которые, в свою очередь, делятся на возобновляемые и невозобновляемые. Объектами статистического наблюдения О. с. являются естественные экологические системы, атмосферный воздух, вода, почва, недра, растительный и животный мир. Все они учитываются в натуральном выражении и сами по себе в макроэкономическом кругообороте не фигурируют.

ОЛИГАРХ – субъект (физическое или юридическое лицо), олицетворяющий взаимодействие материального богатства (собственности) и государственной власти, может устанавливать собственные правила игры с правительством, таким образом, еще более увеличивая свои активы. Борьба за влияние в эшелонах государственной власти, попытки поставить их на службу личным интересам были и остаются ведущими элементами стратегических планов О. В результате переплетения личных интересов монополий и государства появляется новый общественный институт – личная уния, а вместе с ней О.

ОЛИГОПОЛИЯ – как модель рынка представляет собой небольшое число фирм-производителей, выпускающих стандартизированные или дифференцированные товары и обладающих неполной рыночной властью над ценами, вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Ее отличительные черты. 1. Немногочисленность. Когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров или услуг – эта отрасль является олигополистической. 2. Стандартизированные или дифференцированные продукты. Многие промышленные продукты: сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т. д. являются стандартизированными продуктами в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. Многие отрасли, производящие потребительские товары: автомобили, покрышки, моющие средства, открытки, кукурузные и овсяные хлопья для завтрака, сигареты и множество бытовых электрических при-

боров, являются дифференцированными олигополиями. 3. Барьером для вступления в отрасль является эффект масштаба и экономия издержек. Почему определенные отрасли состоят только из нескольких фирм? Там, где эффект масштаба значителен, достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей. Другими словами, эффективность требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы занимала большую долю совокупного рынка. А множество фирм с небольшими размерами предприятий не может выжить. Реализация эффекта масштаба некоторыми фирмами предполагает, что число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие банкротства или слияния. 4. Эффект слияния. Поводом для слияния могут служить разные причины: объединение двух или более фирм дает возможность новой фирме добиться большего эффекта масштаба и более низких издержек производства. 5. Всеобщая взаимозависимость. Это означает, что никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою ценовую политику, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. Таким образом, олигополия представляет собой более сложную хозяйственную ситуацию на рынке. Каждый монополист должен учитывать поведение как потребителей своей продукции, так и конкурентов, ответная реакция которых на его действия может быть неоднозначной. Поэтому не существует общей, универсальной теории олигополии. Разработано множество моделей олигополии, описывающих конкретные хозяйственные ситуации. Вместе с тем, все они имеют общие черты, которые удобно рассмотреть на примере модели дуополий, созданной французским математиком Антуаном Огюстеном Курно в 1838 г.

ОНКОЛЬНЫЙ КРЕДИТ – краткосрочный кредит, погашаемый по первому требованию (обычно с предупреждением за несколько дней). Предоставляется валютным брокерам, дилерам и клиентам. Выдается, как правило, под обеспечение ценными бумагами и товарами. Процентные ставки по онкольному кредиту ниже, чем по срочным ссудам. С точки зрения срока возврата и качества обеспечения, онкольный кредит считается одной из наиболее ликвидных статей банковского актива и потому применяется для поддержания необходимого уровня ликвидности банка.

ОПЕК – организация стран-экспортеров нефти, созданная государствами-производителями нефти в целях проведения единой политики в области добычи и экспорта нефти, установления цен на нее.

ОПЕРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – форма внутренней отчетности, которая характеризует отдельные фрагменты деятельности предприятия и используется для нужд текущего управления и контроля (например, отчет о движении наличных денег в кассе и др.).

ОПЕРАТИВНЫЙ УЧЕТ – оперативное получение информации, которая необходима для текущего управления предприятием, а также для контроля за хозяйственной жизнью на отдельных участках производственной и финансовой деятельности.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ – доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций (если эти доходы для данной организации не являются доходами от обычных видов деятельности).

ОПЕРАЦИЯ РЕПО (в налоговом законодательстве) – сделки по продаже (покупке) эмиссионных ценных бумаг (первая часть РЕПО) с обязательной последующей обратной покупкой (продажей) ценных бумаг того же выпуска в том же количестве (вторая часть РЕПО) через определенный договором срок по цене, установленной этим договором при заключении первой части такой сделки. Срок, на который заключается РЕПО, не должен превышать шести месяцев. При этом сделка может быть пролонгирована на срок, не превышающий количество дней от даты исполнения сделки по условиям ее заключения до конца отчетного периода (см. РЕПОРТ (РЕПО).

ОПЛАТА ТРУДА – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

ОПЛАЧИВАЕМАЯ ЧАСТЬ КАПИТАЛА – доля акционерного капитала, которую необходимо оплатить при эмиссии: компания может принимать оплату акций в определенной доле от номинала.

ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ – поведение индивида, уклоняющегося от соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ – вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля большими партиями товаров. Оптовая торговля является важным звеном в цепи распределения созданного общественного продукта. Суть ее заключается в следующем: производитель хочет как можно скорее освободиться от произведенных товаров, а потребители же, напротив, хотят покупать небольшие количества товаров и только тогда, когда в этом у них возникает потребность. В этой связи производитель продает продукт оптовому покупателю, или оптовику, а оптовик продает свой товар частями или в розницу. Возникает розничная торговля. Таким образом. О. т. выступает в двух видах, как а) прямое распределение товаров от производителей к розничным торговцам; б) распределение с участием посредников, чаще всего через товарные биржи (оптовиков). Оптовый торговец помогает сэкономить транспортные расходы.

ОПЦИОН (сделка с премией) – приобретение права на совершение будущей сделки; например, право приобрести или продать ценные бумаги по определенной цене в определенный будущий момент времени или в течение определенного будущего срока; сделка, по которой уплата известной премии дает право купить или продать ценные бумаги или товары по установленной цене в любой день в течение определенного периода либо вообще отказаться от сделки без возмещения убытков. Размер премии определяется с учетом риска колебания цен и курсов; разновидность срочного контракта (фьючерса), согласно которому одна сторона приобретает право купить или продать что-либо в будущем по заранее оговоренной цене с уплатой комиссионных (премии) О. – специфический спекулятивный вид сделки. О. дает право (однако отнюдь не обязывает) купить товар в назначенный срок. Если это выгодно (цены поднялись), сделка осуществляется, если нет (они не изменились или даже упали), то спекулянт отделывается лишь уплатой комиссионных. Следует заметить, что подобные сделки (не только опционы, но и фьючерсы) могут осуществляться людьми, далекими от производства. Здесь важно другое. Выполняя функцию посредников, спекулянты способствуют выравниванию цен, обеспечивая продавцов и покупателей лучшими вариантами.

ОПЦИОН, ВИДЫ – двойной (стеллаж) дает право покупателю О. либо купить, либо продать контракт (но не купить и продать одновременно) по базисной цене. Используется только на европейских биржах при чрезвычайно неустойчивой рыночной конъюнктуре, когда трудно предугадать направление движения цен; на акции – 1) опционная сделка с акциями определенной компании; 2) поощрение служащих компании путем предоставления им права купить акции данной компании; на покупку – дает право (но не обязывает) купить фьючерсный контракт, товар или иную ценность по заранее установленной цене; используется при игре на повышение; на продажу – дает право (но не обязывает) продать фьючерсный контракт или иную ценность (кроме товара) по заранее установленной цене. Используется при игре на понижение; «пут» – 1) контракт, дающий право продать определенное количество валюты, ценных бумаг, товаров и т. д. по оговоренной цене в течение определенного времени: 2) право владельца облигации предъявить ее до срока к погашению; «спред» – одновременная купля и продажа двух опционов на один финансовый инструмент с разными иенами и/или сроками исполнения.

ОПЦИОННАЯ СДЕЛКА – биржевая сделка, связанная уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

ОПЦИОННЫЕ СЕРТИФИКАТЫ – документы, дающие право в конкретный отрезок времени по определенной цене покупать или продавать другие ценные бумаги (акции и облигации).

ОПЦИОННЫЙ КОНТРАКТ – право (но не обязательство) купить данную ценную бумагу по установленной в контракте (опционе) цене в будущем в установленный срок.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОГОВОРА О КОЛЛЕКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (ОДКБ) – военно-политический союз, созданный государствами СНГ на основе Договора о Коллективной Безопасности (ДКБ), подписанного 15 мая 1992 года.

Задачами ОДКБ является защита территориально-экономического пространства стран участниц договора совместными усилиями армий и вспомогательных подразделений от любых внешних военно – политических агрессоров, международных террористов, а также от природных катастроф крупного масштаба. Высшим органом Организации является Совет коллективной безопасности (СКБ). В состав Совета входят главы государств-членов. Совет рассматривает принципиальные вопросы деятельности Организации и принимает решения, направленные на реализацию ее целей и задач, а также обеспечивает координацию и совместную деятельность государств – членов для реализации этих целей.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА – объединение различных частей крупной фирмы в единое целое обеспечивается ее организацией. Основная процедура организации – интеграция всех процессов как по горизонтали, так и вертикали. Каждая крупная фирма имеет управленческую структуру, состоящую из следующих звеньев: высшее руководство, служба маркетинга, финансовая служба, НИОКР, бухгалтерия. У каждого отдела свои конкретные функции. Но вместе с тем они должны реализовывать общую цель фирмы. Для эффективного функционирования крупной корпорации необходимы прочные внутренние связи.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ (ООН) – организация, предназначенная для решения комплексных политических, экономических, социальных и экологических проблем. ООН создана в 1945 г.; члены ООН – 185 государств. Главные органы ООН – Генеральная ассамблея (ГА); Совет безопасности (СБ); Международный суд и Секретариат.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ (ОЭСР) – международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.

ОРГАНИЗАЦИИ (для целей НК РФ) – юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории России.

ОРДЕР – 1) официальный документ, содержащий приказ, предписание, распоряжение (например, на вселение в жилое помещение, на обыск и т. п.); 2) в бухгалтерии документ на совершение операций с денежными средствами или материальными ценностями.

ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ – часть производительного капитала, которая полностью участвует в процессе производства, но переносит свою стоимость на производимый продукт по частям, по мере износа. К О. к. относится та часть капитала, которая авансируется на приобретение средств труда (производственных зданий, сооружений, машин, оборудования и т. п.). В составе О. к. различают активные элементы, которые непосредственно воздействуют на предмет труда (машины, станки, оборудование, контрольно-измерительные приборы и устройства и т. д.), и пассивные элементы, которые призваны создавать необходимые условия для производственного процесса и его обслуживания (здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства и др.).

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ РЫНКА – в рыночной экономике имеют место четыре модели рынка: 1) чистая конкуренция, 2) чистая монополия, 3) монополистическая конкуренция и 4) олигополия. Эти четыре модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной, и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

ОСНОВНЫЕ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ – фонды, предназначенные для непроизводственного использования (детские сады, больницы, образовательные учреждения, числящиеся на балансе предприятия и др.).

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ – средства производства (здания, сооружения, машины и оборудование и др.), участвующие в процессе производства в своей натурально-вещественной форме и переносящие свою стоимость на готовый продукт долями, в течение нескольких производственных циклов.

ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РЕСПУБЛИКАНСКИХ РАСХОДОВ И МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ – расходы на образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, автомагистрали, а также расходы на обычные функции государства: поддержание порядка и внутренней безопасности

ОСНОВЫ ЛЮБОЙ ЭКОНОМИКИ – потребности и ресурсы.

ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ – стоимость, равная разности между первоначальной стоимостью основных фондов и суммой начисленной амортизации. В этой оценке основные фонды отражаются в первом разделе бухгалтерского баланса.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – разновидность гражданской ответственности. По гражданскому законодательству РФ, за пользование чужими денежными средствами, вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств. Размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учет-

ной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором. Если убытки, причиненные кредитору неправомерным пользованием его денежными средствами, превышают причитающуюся ему сумму процентов, он вправе требовать от должника возмещения убытков в части, превышающей эту сумму. Проценты за пользование чужими средствами взимаются по день уплаты суммы этих средств кредитору, если законом, иными правовыми актами или договором не установлен для начисления процентов более короткий срок.

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – экономическая система, связанная с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО – акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иным правовым актом, зато обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

ОТКРЫТЫЙ КЛЮЧ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ – уникальная последовательность символов, соответствующая закрытому ключу электронной цифровой подписи, доступная любому пользователю информационной системы и предназначенная для подтверждения с использованием средств электронной цифровой подписи подлинности электронной цифровой подписи в электронном документе.

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА – цена одного товара относительно цены другого товара, определяется как отношение цены первого товара к цене второго.

ОТНОШЕНЧЕСКИЙ КОНТРАКТ – долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

ОТРАСЛЕВОЕ (МЕЖОТРАСЛЕВОЕ) СОГЛАШЕНИЕ – правовой акт, определяющий общие условия оплаты труда, трудовые гарантии и льготы работникам отрасли (отраслей). Отраслевое (межотраслевое) соглашение может заключаться на федеральном, региональном, территориальном уровнях социального партнерства.

ОТРАСЛЬ – группа фирм, производящих одинаковую продукцию. В современной экономике очень трудно определить О. на практике, поэтому классификация О. все больше начинает носить условный характер, т. к. ее основная деятельность нередко размыта побочными видами производств.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает увеличение издержек у других агентов. При наличии О. в. э. экономическое благо продается и покупается в большем объеме по сравнению с его потребностями, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с О. в. э.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК – превышение платежей компании над поступлениями; О. д. п. не всегда однозначно свидетельствует об убыточной деятельности и может носить временный характер.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА – это когда по мере роста размеров предприятия происходит рост средних издержек за счет сложности управления крупномасштабным производством и вместо экономии возникают убытки или потери. Разница между объемом производства, при котором исчерпывается действие положительного эффекта масштаба, и объемом производства, при котором вступает в силу О. э. м., может быть довольно значительной. Поэтому имеет место период, соответствующий постоянной отдаче от роста масштабов производства, на протяжении которого средние долгосрочные издержки будут неизменными.

ОТСРОЧКА ИЛИ РАССРОЧКА ПО УПЛАТЕ НАЛОГА – изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных НК РФ, на срок от одного до шести месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности.

ОТЧЕТНАЯ ДАТА – дата, по состоянию на которую экономический субъект должен составлять бухгалтерскую отчетность. Для целей формирования бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода.

ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) – единая система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение экономического субъекта и результаты его хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по результатам отчетного периода и по состоянию на отчетную дату по установленным формам.

ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД – промежуток времени, определяемый нормативными документами по бухгалтерскому учету, который включает происходившие на его протяжении или относящиеся к нему факты хозяйственной деятельности, отражаемые экономическим субъектом в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности.

ОФЕРТА – адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

ОФФШОР – термин, применяемый для мировых финансовых центров, а также некоторых видов банковских операций. О. называются такие центры, в которых кредитные и иные учреждения (национальные и иностранные) осуществляют операции с нерезидентами (иностранными физическими и юридическими лицами) в иностранной для данной страны валюте. При этом для зарегистрированных в этих центрах учреждений (компаний) создается особо льготный налоговый режим, вплоть до полного освобождения от налогообложения. Термином О. также называют компании международного права, действующие в безналоговых зонах, так называемые «налоговых гаванях». Впервые термин «О.» появился в 50-е г. XX в. в США.

ОХРАНА ТРУДА – система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия.

ОЦЕНКА – способ выражения в денежном измерении имущества предприятия и его источников. Реальность и правильность оценки имущества предприятия и его источников имеют важнейшее значение для построения всей системы бухгалтерского учета. В основе такой оценки лежат реальные затраты, выраженные в денежном измерении.

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА – осуществляется следующим образом:

– *приобретенного за плату* – путем суммирования фактически произведенных затрат на его покупку;

– *полученного безвозмездно* – по рыночной стоимости на дату оприходования;

– *в качестве вклада в уставный капитал организации* – по согласованной учредителями стоимости;

– *приобретенного в иностранной валюте* – путем пересчета в рубли, по курсу Центрального банка РФ на дату принятия имущества к бухгалтерскому учету;

– *произведенного в самой организации* – по стоимости его изготовления, включающей фактические затраты, связанные с производством объекта имущества.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ – оценка возможности заемщика своевременно погасить кредит. При О. к. заемщика учитываются его финансовое положение (на основе расчетов специальных нормативов и показателей), репутация, прошлый опыт работы с заемщиком, состояние дел в отрасли, в которой функционирует заемщик и другие факторы.

ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ КАЖДОЙ ЕДИНИЦЫ – способ оценки запасов, используемых организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т. п.), или запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга. При этом могут применяться два варианта исчисления себестоимости единицы запаса:

– включая все расходы, связанные с приобретением запаса;

– включая только стоимость запаса по договорной цене (упрощенный вариант).

ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО СРЕДНЕЙ СЕБЕСТОИМОСТИ – способ организации учета запасов, когда оценка производится по каждой группе (виду) j запасов путем, деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца. Различают простую и «скользящую» среднюю. Для получения первой расчет осуществляется на конец месяца, а второй – при каждом движении материально-производственных запасов (поступлении или выбытии).

ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ МЕТОДОМ ЛИФО – (LIFO – last – in first out – последним поступил, первым использован) методика учета запасов, основанная на допущении, что материально-производственные запасы, первыми поступающие (списываемые) в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости последних в последовательности приобретения. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров (продукции, работ, услуг) учитывается себестоимость поздних по времени приобретения.

ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СПОСОБОМ ФИФО – (FIFO – first- in first out – первым поступил, первым использован) методика учета запасов, основанная на допущении, что материально-производственные запасы используются в течение месяца (и иного периода) в последовательности их приобретения (поступления), то есть запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. При применении такого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров (продукции, работ, услуг) учитывается себестоимость ранних по времени приобретения.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – определение стоимости основных фондов предприятий и организаций. О. о. ф. используется для исчисления амортизации, себестоимости продукции и рентабельности предприятия. О. о. ф. проводится по первоначальной стоимости, куда входит фактически произведенные затраты на изготовление или приобретение основных фондов, восстановительной стоимости – стоимости основных фондов с учетом переоценки, т е. в условиях и по ценам данного периода, и остаточной стоимости – стоимости, равной разности между первоначальной стоимостью и суммой износа (амортизации).

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости.

П

ПАГАМЕНТ – платеж наличными деньгами.

ПАЕВОЙ ВЗНОС (применительно к системе потребительской кооперации) – имущественный взнос пайщика в паевой фонд потребительского общества деньгами, ценными бумагами, земельным участком или земельной долей, другим имуществом либо имущественными или иными правами, имеющими денежную оценку.

ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД (ПИФ) – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. Не является юридическим лицом.

ПАИ – взнос, уплачиваемый юридическими или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие

ПАРАДОКС ГОЛОСОВАНИЯ – противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА – противоречие, заключающееся в том, что трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую и импортируют трудоемкую продукцию; страны богатые капиталом (капиталонасыщенные), напротив, экспортируют трудоемкую и импортируют капиталоемкую продукцию.

ПАРАДОКС СБЕРЕЖЕНИЯ – противоречие, заключающееся в том, что попытка увеличить сбережения приводит к уменьшению их объема, что связано с возрастанием предложения денег сберегательным банкам, уменьшением ставки депозитного процента, в связи с чем общий объем сбережений сокращается.

ПАРАДОКС СТОИМОСТИ – противоречие, заключающееся в том, что наиболее нужный продукт, например вода, стоит гораздо дешевле, чем менее нужное людям золото. Противоречие снимается, если прибегнуть к теории полезности и к принципу ограниченности ресурсов. Стакан воды для человека, умирающего от жажды, обладает гораздо большей полезностью и стоимостью, чем золотой слиток.

ПАРЕТО-ОПТИМУМ – эффективное распределение благ, при котором невозможно улучшить чье-либо благосостояние (посредством перераспределения) без ущерба для благосостояния другого лица.

ПАРЕТО-ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕСУРСОВ – размещение ресурсов, при котором нельзя увеличить выпуск одного товара, не сократив выпуск другого; состояние экономики, при котором нельзя изменить распределение ресурсов так, чтобы повышение удовлетворения потребностей одного субъекта не приводило к снижению удовлетворения потребностей другого.

ПАРИЖСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА – см. Валютная система, Парижская.

ПАРИТЕТ ВАЛЮТНЫЙ – соотношение между валютами, устанавливаемое в законодательном порядке и на межправительственном уровне.

ПАРИТЕТ ЗОЛОТОЙ – соотношение денежных единиц по весу золота, установленного в качестве золотого обеспечения.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ (ППС) – это индекс соотношения цен разных валют по определенному набору благ; уровень обменного

курса валют по их покупательной способности. Чем больше индивидуальный индекс ППС отличается от номинального курса валюты, тем больше выгода от перемещения соответствующего блага из одной страны в другую.

ПАРТНЕРСТВО (товарищество) – фирма, которая принадлежит двум или более лицам, которые совместно владеют и управляют предприятием, получают часть прибыли и несут неограниченную ответственность за деятельность фирмы. В России участниками полного товарищества могут быть предприниматели и (или) коммерческие организации.

ПАССИВ – 1) правая сторона бухгалтерского баланса, отражающая источники формирования хозяйственных средств предприятия, сгруппированные по их принадлежности и назначению. Например, в П. входят такие статьи, как уставный фонд, прибыль, резервы, кредиты банков, различные виды кредиторской задолженности перед поставщиками, подрядчиками и т. д.; 2) задолженность предприятия другим предприятиям или физическим лицам; 3) превышение расходов над поступлениями.

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА – операции банка, посредством которых он формирует свои ресурсы для проведения кредитных и других активных операций. Например, к П. о. б. относятся: привлечение средств физических и юридических лиц, выпуск собственных векселей, получение межбанковских кредитов и др.

ПАТЕНТ – документ, удостоверяющий права изобретателя и предоставляющий ему или лицу, купившему патент, право исключительного использования изобретения; документ, дающий право на занятие определенной деятельностью. П. действует в течение установленного законом срока, и если в течение этого срока любое лицо (как физическое, так и юридическое) использует изобретение, защищенное П. с нарушением патентного законодательства, то оно обязано прекратить его использование по первому требованию патентообладателя, а также возместить ему все причиненные убытки.

ПАУТИНООБРАЗНАЯ МОДЕЛЬ – простейшая динамическая модель, показывающая различные виды колебаний, в результате которых формируется (или не формируется) равновесие. Она показывает образование равновесия в отрасли с фиксированным циклом производства (например, в сельском хозяйстве), когда производители, приняв решение о производстве на основании существовавших в предыдущий год цен, уже не могут изменить его объем.

ПЕНЯ – установленная НК РФ денежная сумма, которую налогоплательщик, плательщик сборов или налоговый агент должны выплатить в случае уплаты причитающихся сумм налогов или сборов, в том числе налогов или сборов, уплачиваемых в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, в более поздние по сравнению с установленными законодательством о налогах и сборах сроки.

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ – рынок, на котором реализуются новые (вновь выпущенные) ценные бумаги их эмитентами. После первичного рынка ценные бумаги, как правило, поступают на вторичный рынок для реализации их конеч-

ным инвесторам. Ценные бумаги реализуются на первичном рынке либо в форме непосредственной продажи первичным инвесторам, либо в форме подписки на них.

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

ПЕРЕВОДНЫЙ ВЕКСЕЛЬ (тратта) – см. Вексель переводной (вексель – тратта).

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ – процентное изменение величины спроса на товар при увеличении на 1% цены другого, обычно сходного по своим потребительским качествам, товара.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ – ценовая эластичность спроса на одно благо относительно цен на другое благо.

ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – это такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, заработную плату и т. д. Следует отметить, что прирост суммы П. и., связанных с увеличением объема производства на одну единицу, не является постоянным. П. и. поддаются управлению, их величина может быть изменена в течение краткосрочного периода путем изменения объема производства.

ПЕРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА – факторы, затраты которых зависят от уровня выпуска продукции.

ПЕРЕМЕННЫЙ КАПИТАЛ – часть капитала, которая расходуется предпринимателем на покупку рабочей силы и изменяет свою величину в процессе производства.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ – система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимающий на страхование риски, в соответствии со своими финансовыми возможностями часть ответственности по ним передает другим страховщикам на определенных, оговоренных договором перестрахования, условиях. П. помогает созданию сбалансированного страхового портфеля, обеспечению финансовой устойчивости страховщиков, рентабельности страховых операций. П. является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любой страховой компании независимо от размеров ее собственных средств, активов, фондов. Т. к. П. является обособленной частью процесса страхования, то термины, характерные для экономических отношений, возникающих в процессе П., следует выделить в отдельную группу.

ПЕРЕОЦЕНКА – изменение оценки, новая оценка стоимости товаров, основных средств, имущества, изменение нарицательной стоимости вкладов в связи с материальным и моральным износом, инфляцией, подвижностью цен.

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (ОСНОВНЫХ ФОНДОВ) – изменение первоначальной стоимости основных средств (фондов) в связи с изменением цен на материалы, ростом производительности труда и другими факторами, влияющими на сопоставимость цен на основные средства (фонды). По результатам переоценки,

основные средства могут дооцениваться и уцениваться. Сумма дооценки в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации (счет 83), сумма уценки относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) (счет 84).

ПЕРЕСТРАХОВАТЕЛЬ – страховая компания, принимающая на страхование риск с целью последующей передачи части его в перестрахование другой страховой организации (перестраховщику).

ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КВОТА – доля, часть риска, которая передается страховой организацией в перестрахование. Передавая риск в перестрахование, страховая компания удерживает в свою пользу часть страховой премии, которая носит название перестраховочная комиссия.

ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМИССИЯ – страховая компания, передавая риск в перестрахование, удерживает в свою пользу часть страховой премии.

ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ ДОГОВОР – юридический документ, определяющий взаимоотношения между перестрахователем и перестраховщиком, устанавливая их права и обязанности. Данный документ является основополагающим в случае судебного разбирательства между сторонами. Доля, часть риска, которая передается страховой организацией в перестрахование, носит название перестраховочная квота.

ПЕРЕСТРАХОВЩИК – страховое (перестраховочное) общество, принимающее риск в перестрахование.

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА – промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований. Определяющую роль в этих преобразованиях играет изменение отношений собственности.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН – документ, формируемый одновременно с проектом бюджета на очередной финансовый год на основе средне срочного прогноза социально-экономического развития РФ, субъекта РФ, муниципального образования и содержащий данные о прогнозных возможностях бюджета по мобилизации доходов, привлечению государственных или муниципальных заимствований и финансированию основных расходов бюджета.

ПЛАН СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА – систематизированный перечень синтетических счетов бухгалтерского учета; содержит наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка).

ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ – письменное распоряжение предприятия-плательщика о перечислении указанной в распоряжении суммы средств со своего расчетного счета на расчетный счет предприятия-получателя. Платежное поручение действительно в течение 10 дней со дня его выписки.

ПЛАТЕЖНОЕ ТРЕБОВАНИЕ – ПОРУЧЕНИЕ – расчетный документ, необходимый при предоплате, представляет собой требование поставщика к покупателю оплатить стоимость продукции, работ, услуг на основании расчетных и транспортно-отгрузочных документов, направленных в банк плательщика.

ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА – процентная ставка по средне- и долгосрочным кредитам, размер которой не фиксируется на весь срок кредита, а периодически пересматривается через согласованные между кредитором и заемщиком промежутки времени.

ПЛАВАЮЩИЙ КУРС ВАЛЮТЫ – свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, устанавливающийся в зависимости от спроса и предложения.

ПЛАН МАРКЕТИНГА – для того чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных, малому предприятию необходимо иметь П. м. Основные элементы П. м.: ценообразование, схема распространения товаров, реклама, методы стимулирования продаж, организация послепродажного сопровождения, формирование имиджа. П. м. должен показать, почему клиенты будут покупать продукцию данной фирмы. Если при оценке объемов сбыта не приводятся все мельчайшие подробности, как он будет достигнут, то это неизбежно вызовет недоверие со стороны потенциального инвестора. Здесь необходимо продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы П. м.

ПЛАСТИКОВАЯ (банковская) КАРТОЧКА – документ, выдаваемый клиенту банком и используемый для идентификации при безналичной покупке товаров в магазинах или получении наличных денег. В основе расчетов П. к. лежит система договорных отношений между основными участниками операций: с одной стороны – банками, магазинами и предприятиями сервиса, а с другой – клиентами банков (держателями П. к.). Различаются двусторонние и многосторонние системы П. к. Двусторонние П. к. возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчетов, где владельцы П. к, могут использовать их для покупки товаров в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом П. к. (универмаги, бензоколонки и т. д.). В отличие от этого, многосторонние системы, которые, как правило, возглавляют ассоциации банков-эмитентов банковских карточек, а также компании, выпускающие карточки туризма и развлечений (например, «Американ экспресс»), предоставляют владельцам П. к. возможность покупать товары в кредит у различных торговцев и организаций сервиса, а также получать кассовые авансы, пользоваться автоматами для снятия наличных денег с банковского счета и т. д. По функциональным характеристикам различаются кредитные и дебетовые карточки. Первые связаны с открытием кредитной линии в банке, что дает возможность владельцу пользоваться кредитом при покупках товаров и при получении кассовых ссуд. Вторые предназначены для получения наличных в банковских автоматах или покупки товаров с расчетом через электронные терминалы. Деньги при этом списываются со счета владельца П. к. в банке. Особую категорию составляют платежные карточки как разновидность кредитных карточек. Отличие состоит в том, что общая сумма долга при использовании платежной карточки должна погашаться полностью в течение определенного времени после получения выписки без права продления кредита.

В обращении находятся две группы П. к.: основанные на бумажной технологии или в электронных системах. В «бумажных» системах держатель ставит свою подпись на торговом счете или другом документе, подготовленном продавцом, что является подтверждением его разрешения дебетовать свой счет в банке. Затем торговый счет направляется эмитенту П. к. как основание для выплаты соответствующей суммы продавцу (кредитование его счета) и списания денег со счета владельца карточки. В электронной системе держатель П. к. напрямую связывается с эмитентом через терминал. Он вводит с помощью клавиатуры секретную комбинацию цифр (так называемый ПИН – персональный идентификационный номер), что при правильном наборе является санкцией на дебетование его банковского счета.

ПЛАТА ЗА ВЫБРОСЫ – это плата, взимаемая с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ – способность предприятия, организации своевременно отвечать по своим платежным обязательствам, таким, как обязательства по расчетам с поставщиками, продавцами и др. полученным кредитам, налогам и т. д.

ПЛАТЕЖНАЯ КАРТОЧКА – документ в форме пластиковой карточки, дающей возможность совершать безналичные покупки с помощью электронных платежных терминалов; платежи списываются со счета клиента в течение короткого времени (2 дня).

ПЛАТЕЖНОЕ ИЗВЕЩЕНИЕ – документ, которым финансовый орган уведомляет налогоплательщика о сумме и сроках внесения причитающихся с него платежей.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС – баланс международных расчетов, отражающий суммарное соотношение всех платежей страны за границу и поступлений в страну из-за рубежа за определенный период времени; документ, в котором учитываются все платежи (расходы) и поступления (доходы) от внешнеэкономической деятельности за определенный период времени. П. б. – финансовое лицо каждой страны в системе международных отношений. Если страна развивается в закрытом режиме, т. е. ни с какими другими странами не взаимодействует, то у нее нет П. б. Заметим, что в современной жизни таких стран просто нет и не может быть. Как только страна начинает жить в открытом режиме, т. е. что-то продавать (экспортировать), что-то покупать (импортировать), занимать или давать в займы, использовать и предлагать информационные, энергетические, транспортные, туристические и иные услуги, т. е. вступать в международные отношения с другими странами, то у нее сразу же появляется платежный баланс. С точки зрения бухгалтерии, платежный баланс представляет собой перечень всех статей, составленный по принципу двойной бухгалтерии таким образом, что обе стороны баланса (кредит и дебет) всегда должны уравниваться.

ПЛАТЕЖНЫЙ КРЕДИТ – кредит, предоставляемый плательщикам на оплату ими расчетных документов при наличии у плательщиков различных временных финансовых затруднений по причине несовпадения сроков поступления средств и платежей.

П. к. предоставляется, как правило, на оплату товаров и услуг, выполненных работ, выдачу заработной платы и др.; носит краткосрочный характер.

ПОДОТЧЕТНЫЕ ЛИЦА – определенные приказом руководителя работники организации, получающие из кассы наличные денежные средства на командировки (представительские цели, для оплаты выполненных работ, оказанных услуг и т. д.) с условием предоставления отчета об их расходовании.

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ – вид налога, в основе установления которого лежит обложение всех доходов граждан или юридических лиц; основной вид прямых налогов, взимаемых с доходов физических лиц. Плательщиками П. н. являются граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства. К физическим лицам, имеющим постоянное местожительство в РФ, относятся лица, проживающие в РФ в общей сложности не менее 183 дней в календарном году. Объектом налогообложения у физических лиц является совокупный доход, полученный в календарном году: у имеющих постоянное местожительство в РФ, – от источников в РФ и за ее пределами, не имеющих постоянного местожительства в РФ, – от источников в РФ. При налогообложении учитывается совокупный доход, полученный как в денежной (национальной или иностранной валюте), так и в натуральной форме. Облагаемый налогом совокупный доход уменьшается на сумму, удержанную в Пенсионный фонд РФ. Доходы в иностранной валюте для целей налогообложения пересчитываются в рубли по курсу ЦБ РФ, действовавшему на дату получения дохода. С 2001 г. П. н. переименован в налог на доходы физических лиц (НДФЛ) (см. Налог на доходы физических лиц).

ПОДРЯДНЫЕ РАБОТЫ – работы, выполняемые подрядчиком, в состав которых входят строительные, монтажные работы, работы по ремонту зданий и сооружений, а также другие виды работ согласно договору на строительство.

ПОДРЯДЧИК – юридическое лицо, выполняющее подрядные работы для застройщика по договору на строительство.

ПОДУШНЫЙ НАЛОГ – налог, размер которого одинаков для всех налогоплательщиков.

ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА – наука, изучающая развитие объективно складывающихся экономических явлений и процессов.

ПОИСК ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕНТЫ – это стремление получить экономическую ренту с помощью политического процесса. Правительственные чиновники стремятся получить материальные выгоды за счет как общества в целом, так и отдельных лиц, добивающихся принятия определенных решений. Бюрократы, участвуя в политическом процессе, стараются провести такие решения, чтобы гарантировать себе получение экономической ренты за счет общества. Политики заинтересованы в решениях, которые обеспечивают явные и немедленные выгоды и требуют скрытых, трудно определяемых издержек. Подобные решения способствуют росту популярности политиков, но, как правило, они экономически неэффективны.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ – относительные и абсолютные величины, используемые для характеристики тех или иных явлений или процессов экономической жизни.

ПОЛЕВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ БАНКА РОССИИ – один из структурных элементов системы Банка России. П. у. Б. Р. являются воинскими учреждениями и руководствуются в своей деятельности воинскими уставами, а также Положением о П. у. Б. Р., утверждаемым совместным решением Банка России и Министерства обороны РФ.

ПОЛЕЗНОСТЬ БЛАГА – способность экономического блага удовлетворять ту или иную потребность человека.

ПОЛЗУЧАЯ ИНФЛЯЦИЯ – см. Инфляция, ползучая (умеренная).

ПОЛИТИКА БАНКОВ РОССИИ В ОБЛАСТИ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ – мероприятия, направленные на увеличение сроков привлечения и размещения кредитных ресурсов.

ПОЛИТИКА ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ – предполагает, во-первых, разработку системы ограничений на слияние и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции; во-вторых, проведение разукрупнения сложившихся предпринимательских монополий; в-третьих, содействие конкуренции в монополизированных отраслях. П. д. заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий других отраслей к производству монополизированных видов продукции, в облегчении иностранным фирмам доступа на монополизированные рынки. Средствами осуществления П. д. являются налоговые и таможенные преференции, льготное кредитование предприятий, впервые вступающих на монополизированные рынки.

По существу демонополизация относится к разряду постоянных функций государства в рыночной экономике, сравнимых с перераспределением доходов или антиинфляционным регулированием. Задача государства вырисовывается довольно четко: предварительно провести основательную инвентаризацию рынков, разграничить их на конкурентные и неконкурентные, определиться с зоной «естественного» монополизма и отладить механизмы его регулирования. Логическое обоснование следующее: если конкуренция неуместна, следует создавать регулируемые монополии, чтобы избежать возможных злоупотреблений неконтролируемой монопольной властью. В частности, регулирование должно гарантировать, что потребители получат выгоду от экономии, обусловленной масштабами производства, от снижения издержек на единицу продукции. Цель состоит в установлении цены, равной средним валовым издержкам. Даже будучи абсолютно естественной, монополия остается монополией. А следовательно, там, где она действует, рыночные механизмы функционируют плохо или не работают вообще. Поэтому зона естественного монополизма требует особых форм государственного регулирования.

ПОЛИТИКА ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ – это набор политических мер, который делает кредит дешевым и увеличивает денежное предложение с тем, чтобы увеличить

совокупные расходы и занятость, т. е. 1) покупка ценных бумаг на открытом рынке, 2) понижение резервной нормы, 3) снижение учетной ставки. Преимущества кредитно-денежной политики состоят в ее гибкости и политической приемлемости. Однако она сталкивается с рядом проблем. Во-первых, избыточные резервы, появляющиеся в результате политики дешевых денег, могут не использоваться банками для расширения предложения денег. Во-вторых, изменение количества денег в обращении может быть частично компенсировано изменением скорости обращения. В-третьих, нередко возникает дилемма – что лучше стабилизировать процентные ставки или предложение денег, т. к. и то, и другое нельзя делать одновременно.

ПОЛИТИКА ДОРОГИХ ДЕНЕГ – это набор мер, который ограничивает предложение денег, с тем, чтобы понизить совокупные расходы и сдержать инфляционное давление. К таким мерам следует отнести: 1) продажу ценных бумаг на открытом рынке, 2) увеличение резервной нормы, 3) подъем учетной ставки. Немаловажно учесть взаимодействие кредитно-денежной политики и мировой экономики, в результате чего возникает эффект чистого экспорта.

ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА – направлена на согласование различных социально-групповых интересов и регулирование конфликтов между ними цивилизованным путем с помощью создания институтов социального партнерства, разработки и принятия приемлемых для социальных партнеров механизмов и процедур согласования и регулирования интересов.

Основные цели реорганизация системы социального партнерства включают: содействие формированию самостоятельных, представительных и ответственных коллективных партнеров: профсоюзов и объединений работодателей, имея в виду, что основой взаимного развития профсоюзов и работодателей является их взаимодействие на уровне предприятия с целью заключения коллективного договора; содействие развитию реальных механизмов коллективно-договорного регулирования, прежде всего на уровне организации путем внесения изменений в существующее законодательство; создание эффективных механизмов разрешения коллективных трудовых споров на любых этапах их развития.

ПОЛИТИКА СТАБИЛИЗАЦИИ – действие государства по регулированию экономики с целью удержания ВНП на уровне, близком к потенциальному при низких стабильных темпах инфляции.

ПОЛИТИКА УЧЕТНОЙ СТАВКИ – регулирование денежной массы в обращении путем изменения процента по займам коммерческих банков у центрального банка.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ – фундаментальная экономическая наука, изучающая законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением экономических благ. В различных школах экономической мысли существовали разные определения предмета политической экономии: меркантилизм – наука о видах деятельности, связанных с обменом и торговлей между людьми (и странами); классическая политэкономия – наука о богатстве; марксистская

политэкономия – наука об эксплуатации наемных рабочих и накоплении капитала; производственных отношениях в капиталистическом обществе; маржинализм – наука об удовлетворении предельных потребностей путем использования предельных (дополнительных) ресурсов.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ – цикл экономической и политической активности правительства между выборами.

Деятельность правительства между выборами подчинена определенным закономерностям. С известной долей условности она может быть описана следующим образом. После выборов осуществляется ряд мер, направленных на изменение целей или масштабов деятельности предшествующего правительства. Эти меры носят особенно радикальный характер, если к власти приходит партия, до этого находившаяся в оппозиции. Предпринимаются попытки по сокращению дефицита государственного бюджета, сворачиванию непопулярных программ, перестройке работы государственного аппарата. Вновь пришедшие к власти люди стараются выполнить хотя бы часть предвыборных обещаний. Однако затем активность снижается до тех пор, пока падение популярности нового правительства не достигает критического уровня. С приближением следующих выборов активность правительства возрастает.

Сторонники теории общественного выбора, рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство – это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО – юридическое лицо, хозяйственное товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

ПОЛОЖЕНИЯ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ (ПБУ) – принимаемые Министерством финансов РФ документы, фиксирующие национальные стандарты в бухгалтерском учете.

В настоящее время приняты и действуют следующие ПБУ: *ПБУ 1/2008* «Учетная политика организации»; *ПБУ 2/2008* «Учет договоров строительного подряда»; *ПБУ 3/2006*»Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»; *ПБУ 4/99* «Бухгалтерская отчетность организации»; *ПБУ 5/01*»Учет материально-производственных запасов»; *ПБУ 6/01* «Учет основных средств»; *ПБУ 7/98* «События после отчетной даты»; *ПБУ 8/01* «Условные факты хозяйственной деятельности»; *ПБУ 9/99* «Доходы организации»; *ПБУ10/99* «Расходы организа-

ции»; *ПБУ 11/2008* «Информация о связанных сторонах»; *ПБУ 12/2000* «Информация по сегментам»; *ПБУ 13/2000* «Учет государственной помощи»; *ПБУ 14/2007* «Учет нематериальных активов»; *ПБУ 15/2008* «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию»; *ПБУ 16/02* «Информация по прекращаемой деятельности»; *ПБУ 17/02* «Учет расходов на научно – исследовательские, опытно – конструкторские и технологические работы»; *ПБУ18/02* «Учет расчетов по налогу на прибыль»; *ПБУ 19/02* «Учет финансовых вложений»; *ПБУ 20/03* «Информация об участии в совместной деятельности»; *ПБУ 21/2008* «Изменения оценочных значений»; *ПБУ 22/2010* «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности».

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т. е, имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД – доход, превышающий ожидаемый уровень инфляции.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА – это когда по мере роста размеров предприятия происходит снижение средних издержек производства за счет: более высокого уровня специализации труда рабочих и управленческого персонала; возможности использования более производительного оборудования; более полной утилизации отходов путем производства побочной продукции. Все это содействует получению экономии за счет роста масштабов производства. Разница между объемом производства, при котором исчерпывается действие положительного эффекта масштаба, и объемом производства, при котором вступает в силу отрицательный эффект масштаба, может быть довольно значительной. Поэтому имеет место период, соответствующий постоянной отдаче от роста масштабов производства, на протяжении которого средние долгосрочные издержки будут неизменными.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – вложение средств в акции, облигации и другие ценные бумаги долгосрочного характера с целью получения прибыли.

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО – один из способов обеспечения исполнения обязательств. По договору П. поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор П. должен быть совершен в письменной форме. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного П. обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором П. не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

ПОСОБИЕ – одна из форм материального обеспечения населения. П. назначается в случае заболевания, травмы, по беременности и родам, при потере работы и в других случаях. По форме выплат П. подразделяются на единовременные и периодические.

ПОСРЕДНИК – физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку, и получающее за это вознаграждение.

ПОСТАВКА ПРОДУКЦИИ – передача по договору на основании планового акта организацией-поставщиком организации-покупателю (заказчику) определенной продукции.

ПОСТАВЩИК ПРОДУКЦИИ – производственное объединение, промышленное предприятие, осуществляющее поставку продукции.

ПОСТОЯННАЯ ОТДАЧА ОТ РОСТА МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА – период, на протяжении которого средние долгосрочные издержки неизменны.

ПОСТОЯННАЯ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА – увеличение объема продукции теми же темпами, что и увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства также возрастает на 20%.

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – издержки, которые не зависят от объема производства. Они всегда будут иметь место, даже если фирма ничего не производит. К ним относятся: рентные платежи, отчисления на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, оплата обязательств по облигационным займам, а также расходы на коммунальные услуги, жалованье высшему управленческому персоналу и т. д. П. и. остаются неизменными при всех уровнях производства, включая нулевой.

ПОСТОЯННЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА – факторы производства, необходимые для производства любого уровня и вида: здания, сооружения, станки, оборудование и т. д.; затраты на П. ф. п. не зависят от уровня выпуска продукции.

ПОСТОЯННЫЙ КАПИТАЛ – часть капитала, существующая в виде средств производства (здания, сооружения, оборудование, топливо, сырье, вспомогательные материалы и т. д.), которая в процессе производства не изменяет своей стоимости.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА – объем производства, который экономика может произвести при полном использовании ресурсов.

ПОТОЛОК ЦЕН – максимальная цена, которую государство может законодательно устанавливать продавцу за свой товар или услугу. Она меньше цены равновесия. Это позволяет потребителям приобретать те товары или услуги, которые они не могут купить при равновесных ценах. Примером могут служить некоторые товары первой необходимости или услуги, рентные платежи и норма процента. В широких масштабах П. ц., или общий контроль цен, применяются для ограничения инфляционных процессов в экономике.

ПОТРЕБИТЕЛЬ – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА – набор предметов потребления, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР – выбор, удовлетворяющий потребности людей в условиях ограниченности денежного дохода.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ – добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства для удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

ПОТРЕБЛЕНИЕ – общее количество товаров, купленных и потребленных в течение определенного периода времени. Размер П., или потребительских расходов, в основном зависит от уровня дохода и цен. Изменение в П. движется в том же направлении, что и изменение в доходе. Однако, когда доход увеличивается или уменьшается, его П. также будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой. П. зависит не только от дохода и цен, но и от так называемой предельной склонности к потреблению. В рыночной экономике на первое место выдвигается П.

ПОТРЕБНОСТИ – желание людей приобрести те или иные продукты в определенный период времени; внутренние мотивы, побуждающие людей к экономической деятельности. Интенсивность П. наряду с редкостью ресурсов определяет ценность экономических благ. П. подразделяются на следующие виды: 1) производственные П., удовлетворяющие П. отдельного человека, или группы людей, или государства в ресурсах: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т. д.; 2) личные, или индивидуальные. П., удовлетворяющие П. человека в предметах потребления; 3) услуги. В свою очередь, предметы потребления делятся на предметы: 1) кратковременного пользования (продукты питания, одежда, предметы домашнего обихода и т. д.); 2) длительного пользования (жилые дома, мебель, музыкальные центры, автомобили и т. д.); 3) предметы роскоши, удовлетворяющие П. богатых людей.

ПОШЛИНА – один из видов налогов, который взимается за поступающие (ввозимые, вывозимые) через границу товары.

ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ – это совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ. В условиях частной собственности всей полнотой прав обладает отдельный человек. В условиях государственной собственности решение принимается на основании установленных правил и процедур, которые регулируют интересы общества в целом. Поскольку при государственной собственности отдельный член общества владеет собственностью не непосредственно (как при частной собственности), а опосредованно (через установленную в обществе систему правил и процедур), то и контроль за этой собственностью усложняется. Ее, как правило, нельзя продать или передать другому лицу, трудно контролировать тех, кто ею непосредственно управляет. Сложность процедуры принятия решений также ослабляет функции контроля и оперативного управления собственностью. Поэтому на практике отсутствует прямая связь между желаниями и стремлениями совладельцев государственной собственности и результатами ее реального исполь-

зования. К тому же желания и стремления отдельных совладельцев редко совпадают, и согласование интересов превращается в большую проблему, решение которой зависит от соотношения политических сил.

В условиях *общей (коммунальной) собственности* все участники организации (коммуны), которой такая собственность принадлежит, обладают общим правом использования блага (до его присвоения) и частным правом на использование после того, как удалось его получить (присвоить) во временное или постоянное владение. Основной проблемой общей собственности является ее сверхиспользование, каждый индивид стремится опередить другого в потреблении того, что достается ему бесплатно. То, что в результате хищнической эксплуатации могут сократиться возможности потребления других собственников, его не интересует. Но, поскольку так поступают все, благо, находящееся в общей собственности, быстро истощается. Поэтому общая собственность оказывается неустойчивой, нестабильной и с течением времени превращается либо в частную, либо в государственную собственность.

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ – имеет место в различных рыночных ситуациях: в условиях совершенной конкуренции. П. м. п. представляет собой тройное равенство MR = MC = P, в условиях несовершенной конкуренции неравенство MR > MC, где MR – предельный доход, MC – предельные издержки, P – цена.

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ФУНКЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ – правило, согласно которому функция полезности максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний доллар (рубль, марка, франк и т. д.), затраченный на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

ПРАВИЛО НАИМЕНЬШИХ ИЗДЕРЖЕК – правило, согласно которому издержки заданного объема производства минимизируются, когда последний доллар, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый предельный продукт.

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА – бизнес выступает в трех организационно-правовых формах: 1) единоличное владение: 2) товарищество (партнерство); 3) корпорация.

Единоличное владение – ведение дел в личных интересах, т. е. владелец имеет материальные ресурсы и лично контролирует деятельность предприятия. К таким предприятиям относятся палатки, кафетерии, рестораны, заправочные станции, аптеки, парикмахерские и т. д. Они как быстро появляются, так быстро и исчезают, но общая численность их растет.

Товарищество (партнерство) – форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении. Товарищество, или партнерство, как форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения. Само название объясняет суть этой формы. Сельское хозяйство, розничная торговля, сфера услуг – это те секторы экономики, где более половины предпринимательской деятельности приходится

на единоличное владение и товарищества. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю. По степени участия в деятельности предприятия партнеры бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях – один или несколько участников могут быть «молчаливыми», т. е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в ее управлении.

Корпорация – современная правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц. Она может приобретать ресурсы, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа. *Корпорация – наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала.* Ей присущ уникальный способ финансирования – через продажу облигаций и акций, что позволяет объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц. Корпорация наиболее распространенная форма акционерного общества, обязательно имеющая статус юридического лица; владельцы корпорации отвечают по ее обязательствам только вложенными средствами. В развитых странах могущество корпораций возникло не сразу. Они постепенно набирали силу, начиная с простейших объединений (пулы, корнеры, синдикаты, картели (1900)) до трестов (1950-1960), концернов (1970) и конгломератов (1980-2000). В современной экономике развитых стран корпорации, в т. ч. и транснациональные, играют ведущую роль в организации бизнеса. Они относительно немногочисленны, но отличаются широким масштабом операций и крупными размерами. Например, только 20% всех компаний США являются корпорациями, а на их долю приходится примерно 90% объема продаж товаров и услуг. Основой корпорации является *фирма.*

ПРЕДЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ РЕСУРСА – доходность, изменяющаяся вследствие продажи продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы данного ресурса.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ВРЕМЕННОГО ПРЕДПОЧТЕНИЯ – стоимость дополнительного будущего потребления, достаточного для компенсации отказа от единицы текущего потребления при условии, что общее благосостояние индивида не изменится.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ, СУБСТИТУЦИИ – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено или уменьшено, чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу: норма, в соответствии с которой один ресурс или товар может быть замещен другим, альтернативным, без выигрыша или потери для потребителя этого ресурса или товара.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ТЕХНИЧЕСКОГО (ИЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО) ЗАМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА ТРУДОМ – мера количества капитала, которую может заменить дополнительная единица труда без увеличения или уменьшения выпуска продукции.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ТРАНСФОРМАЦИИ – показывает минимальное количество товара Y, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства товара X на единицу. Представляет собой альтернативную ценность товара X. Равна отношению предельных издержек производства товара X к предельным издержкам производства товара Y.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ – дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги; полезность последней единицы потребляемого блага.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ (MPI) – отношение изменения в инвестициях к изменению дохода после уплаты налогов, т. е.

$$MPI = \frac{\textit{Изменение в инвестициях}}{\textit{Изменение дохода}}$$

Размер инвестиций, или инвестиционного спроса, как и потребительского, зависит от *объективных факторов* – дохода, нормы процента, уровня изменения выпуска продукции, прибылей, запасов капитала – и *субъективного фактора* – желания предпринимателей инвестировать, или склонности к инвестированию. Последнему фактору придается большое значение в деятельности предпринимателей. Но определяющую роль в процессе принятия нового проекта играет MPI. На MPI влияют такие факторы, как политический климат в стране, победа на выборах той или иной партии.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ (MPC) – доля расходов на потребление в любом изменении дохода потребителей (после уплаты налогов); прирост личного потребления хозяйствующих агентов, приходящийся на каждый рубль (доллар, евро и т. д.) их дополнительных личных доходов. MPC представляет собой отношение изменения в потреблении к изменению дохода после уплаты налогов, т. е.

$$MPC = \frac{\textit{Изменение в потреблении}}{\textit{Изменение дохода после уплаты налогов}}$$

Из формулы, видно, что MPC всегда меньше 1, т. к. доход больше потребления. Причем, если MPC = 0, то все приращение дохода будет сберегаться; если MPC = 1/2, то увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну; если MPC = 1, то все приращение дохода потребляется.

MPC выступает как реальная категория, которой можно оперировать в макроэкономическом анализе.

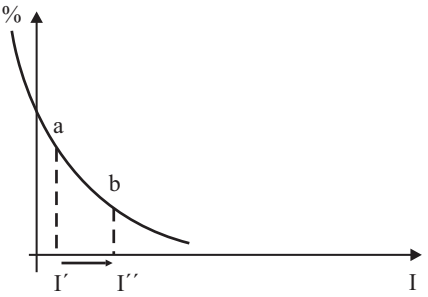
ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ (MPS) – доля сбережений в любом изменении дохода потребителей (после уплаты налогов); прирост сбережений хозяйствующих агентов, приходящийся на каждый рубль (доллар, евро и т. д.) их дополнительных личных доходов. Под сбережением (S) понимается та часть дохода, которая не потребляется. Размер сбережений зависит от величины дохода, нормы процента, потребления и психологического фактора MPS представляет собой отношение изменения объема сбережений к изменению дохода после уплаты налогов, т. е.

$$MPS = \frac{\textit{Изменение объема сбережений}}{\textit{Изменение дохода после уплаты налогов}}$$

Если Y = C + S, т. е. доход, распадается на потребление и сбережение, то изменения в потреблении + изменения в сбережениях = изменениям в доходе. Тогда сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равняется единице, т. е. MPC + MPS = 1. Отсюда MPC = 1 – MPS, а MPS= 1 – MPC.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ЧИСТАЯ ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ – разница между предельной внутренней окупаемостью инвестиций и ставкой ссудного процента: (r – i), где r – норма окупаемости, i – ссудный процент.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛА – такая норма процента, которая уравнивает издержки, связанные с инвестициями, и ожидаемую на них выручку: отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы.

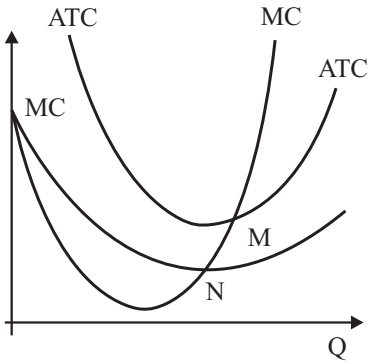


Предельная эффективность инвестиций

Из рисунка видно, что понизившийся процент (I) с точки a до точки b вызывает рост инвестиций с I’ до I». А зная эффект мультипликации, рост инвестиций (I’) приведет к росту чистого национального продукта.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ (дополнительные) ИЗДЕРЖКИ (MC) – издержки, связанные с производством еще одной (дополнительной) единицы продукции, или дополнительные издержки (величина прироста совокупных издержек), возникающие при производстве дополнительной единицы выпуска продукции. MC имеют важное значение для определения стратегии фирмы. Их можно определить путем деления изменения прироста суммы общих издержек на величину прироста продукции. Предельные издержки равны приросту переменных издержек (сырья, рабочей силы), если предполагается, что постоянные издержки неизменны. Сравнение средних и предельных издержек производства – важная информация для управления фирмой, определения оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма устойчиво получает доход (см. рисунок).

Из рисунка видно, что кривая предельных издержек (MC) пересекает линию ATC в ее самой нижней точке M. Когда цена дополнительной единицы товара больше средней цены, то средняя цена не может не подняться, поэтому кривая ATC должна идти вверх, начиная с точки M. Этим же объясняется тот факт, что линия MC пересекает линию ATC также в самой нижней точке (N).



Кривая предельных издержек (MC)

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСА – прирост общих издержек на приобретение дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным) равно изменению общих издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД (MR) – изменение общего размера выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы, производимого ею продукта величина на которую изменяется валовой доход вследствие продажи дополнительной единицы товара, добавочный, или дополнительный доход, который является результатом продажи дополнительной единицы продукции.

$$MR = \frac{Изменение\ общего\ размера\ выручки}{Изменение\ количества\ проданного\ продукта}$$

В условиях чистой конкуренции предельный доход постоянен, потому что дополнительные единицы продукции будут проданы по постоянной цене. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж присоединяет точно свою цену к валовому доходу.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (MP) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (при неизменности прочих используемых факторов производства). MP определяется как прирост выпуска товара, приходящийся на единицу прироста данного ресурса, т. е.

$$MP = \frac{Изменение\ общего\ объема\ продукции}{Изменение\ количества\ используемого\ ресурса}$$

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ РЕСУРСА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ (MRP) – дополнительная выручка от реализации дополнительного объема продукции, полученной при увеличении использования ресурса на единицу продукции.

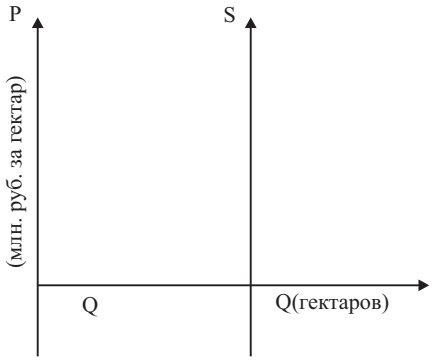
$$MRP = \frac{Изменение\ общего\ размера\ выручки}{Изменение\ количества\ используемого\ ресурса}$$

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВАЛЮТЫ – определяется возможностями экспорта, который в нашей стране не всегда определяется соотношением мировых и внутренних цен (среди неценовых факторов можно отметить, прежде всего, технологические связи, сложившиеся в дорыночный период). Кроме того, экспортеры также стоят перед выбором: приобретать ли отечественную валюту и в ней сберегать финансовые средства до возникновения потребности их использования или так и хранить их без конвертации в зарубежных банках.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗЕМЛИ – особенностью земли как экономического ресурса является ее ограниченность. В отличие от капитала земля неподвижна. На макроуровне в экономике большинства стран Западной Европы и Северной Америки предложение земли более или менее стабильно. В большинстве же развитых стран наблюдается тенденция к сокращению сельскохозяйственных площадей как следствие развития

городского хозяйства и инфраструктуры (строительства дорог, различных зданий, сооружений и т. п.).

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична. Если на оси абсцисс отложить количество гектаров земли, а на оси ординат – цену гектара земли, то кривая предложения земли будет представлять линию, параллельную оси ординат (*см. рисунок*). Это означает, что предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. Для того, чтобы определить, какая цена реально установится, необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль, ведь только от него будет зависеть уровень цен на землю.



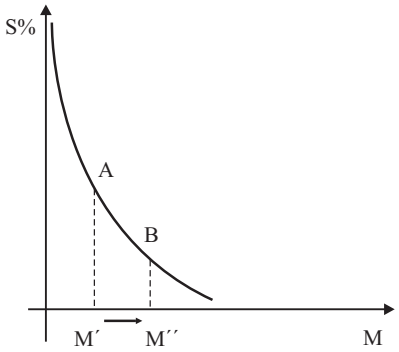
Предложение земли

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ – желание производителей произвести и продать определенные товары и услуги. Величина предложения – это количество товара и услуг, которое предъявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени.

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ – это исследование отношений между людьми по поводу производства, обмена, распределения, потребления материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей. Экономическая теория представляет собой преимущественно фундаментальную, академическую, а не прикладную науку. Она дает жизнь всем другим экономическим узкопрофессиональным дисциплинам, таким как банковское дело, менеджмент, маркетинг, внешнеэкономическая деятельность и т. д. Знание экономической теории помогает понять специфику конкретной экономической деятельности и увязать ее с действием объективных экономических законов. Более того, экономическая теория – это общественная наука, т. е. изучает

все проблемы с позиции общественного развития в целом. Она дает ценные знания о социальной среде и поведении людей в этой среде.

ПРЕДПОЧТЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ – график, в котором раскрывается взаимосвязь между ставкой процента и количеством денег: при прочих равных условиях увеличение количества денег воздействует на ссудный процент в сторону его смещения, что способствует облегчению кредита для потенциальных заемщиков.



Предпочтение ликвидности

Из рисунка видно, что увеличение денег в обращении (M' – M») приводит к снижению ставки процента с точки A до точки B, что увеличивает доступность кредита, измеряемого величиной i, и уровень расходов на инвестиции.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной деятельностью в целях получения прибыли. П. – движущая сила производства; новатор, т. к. вводит в обиход новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса; лицо, идущее на риск.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ – самостоятельная инициативная деятельность физических лиц и (или) их объединений, направленная на получение прибыли.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ МОНОПОЛИИ – предприятия, концентрирующие такую долю совокупного предложения на соответствующем рынке, которая позволяет им, манипулируя объемом продаж, влиять на формирование рыночных цен. Чем выше доля монополий на том или ином рынке, тем соответственно выше степень его монополизации.

В классическом рыночном хозяйстве П. м. формировались «снизу», являясь результатом развития конкуренции, концентрации и централизации капитала и про-

изводства. А государство через антимонопольное законодательство в той или иной мере препятствует чрезмерному росту П. м.

В централизованной системе П. м. формировались «сверху». Государство не только не препятствовало, но, наоборот, активно способствовало повышению степени монополизации хозяйства. Высокая степень монополизации, доставшаяся переходной экономике в наследство от командной экономики, ослабляет рыночную конкуренцию. В этих условиях важнейшим фактором развития конкуренции и эффективного функционирования рынка является проведение целенаправленной антимонопольной политики.

ПРЕДПРИЯТИЕ – это производственно-технологическая характеристика организации.

ПРЕДПРИЯТИЕ, ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА – это право собственности, источники финансирования и ответственность владельцев фирмы. В характеристику юридической формы входит порядок регистрации фирмы и ее ликвидации. Различают три основных формы: единоличная фирма, партнерство или товарищество, корпорация или акционерное общество. Все эти формы имеют как свои положительные, так и отрицательные стороны

ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ – политическая система, в условиях которой граждане периодически избирают представителей в выборные органы власти.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту. Представительство не является юридическим лицом, наделяется имуществом создавшим его юридическим лицом, действует на основании Положения и должно быть указано в учредительных документах создавшего его юридического лица.

ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ – стоимость, созданная трудом наемных работников сверх стоимости товара. Учение о П. с. было создано немецким экономистом XIX в. К. Марксом. Согласно этому учению П. с. выражает отношение эксплуатации наемного труда классом капиталистов. Производство П. с. есть основной экономический закон капитализма. П. с. создается в процессе производства. Под воздействием конкуренции капиталист часть П. с. вынужден направлять на расширение производства, т. е. происходит процесс капитализации П. с., или превращения ее в капитал. Другую же часть капиталист направляет на удовлетворение личных потребностей. Увеличить П. с. можно путем: 1) удлинения рабочего дня или повышения интенсивности труда; первый способ – это производство абсолютной П. с.; а второй – относительной П. с.; 2) рост производительности труда. В результате реализации продукта П. с. принимает формы промышленной прибыли, торговой прибыли, ссудного процента. Прибыль внешне выступает как порождение всего авансированного капитала, хотя в действительности это результат функционирования живого труда, т. е. переменного капитала (переменный, потому что рабочий создает

в процессе производства величину стоимости большую, чем стоимость его рабочей силы). Другую часть авансированного капитала составляет постоянный капитал (это здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы, т. е. все средства производства), который не меняет величину своей стоимости, но без которого нельзя создать и присвоить прибавочную стоимость. В этом вкратце сущность учения К. Маркса о П. с., которое В. И. Ленин назвал краеугольным камнем экономической теории Маркса.

ПРИБЫЛЬ, ВИДЫ – 1) балансовая – П., отраженная в бухгалтерском балансе нарастающим итогом с начала года. П. балансовая состоит из П. от реализации продукции (товаров, услуг) и иных материальных ценностей (включая основные средства) и из доходов от внереализационных операций (доходы по ценным бумагам, безвозмездная финансовая помощь и др.); 2) в расчете, на одну обыкновенную акцию – показатель, включаемый в отчет о П. и убытках компании; рассчитывается путем деления чистой П. на средневзвешенное число обыкновенных акций и их эквивалентов, находящихся в обращении: характеризует прибыльность бизнеса и используется при сравнении различных компаний; 3) валовая – разница между совокупностью доходов и расходов до уплаты налогов; 4) до уплаты налогов: а) П. компании после выплаты процентов по долговым обязательствам, но до уплаты налогов; б) П. юридических и физических лиц, облагаемая налогом; 5) нераспределенная – часть дохода, полученного фирмой, организацией, которая не выплачивается владельцам акций (учредителям) в качестве дивидендов и отражается в бухгалтерском балансе в качестве резервов; 6) от операций (от основной деятельности) – разница валовой П. с продаж и операционных затрат, включающих затраты по реализации, общие и административные затраты, затраты на маркетинг, рекламу, исследования и разработки; 7) от прекращенных операций – П. после налогообложения от тех операций и частей бизнеса, которые были свернуты в течение данного периода или будут прекращены в ближайшем будущем; такие статьи показываются отдельной строкой отчета о П. и убытках после П. от постоянно проводимых операций, но до особых статей; 8) «пик ап» – П., полученная в результате свопа облигациями, а также валютного или процентного свопа; 9) учредительская – П., образуемая в результате превышения курсовой стоимости акции над их номинальной стоимостью и присваиваемая учредителями (владельцами акций) акционерного общества, которые реализуют свои акции на рынке ценных бумаг; 10) чистая – П., которая остается после уплаты (из суммы валовой П.) законодательно установленных налогов.

ПРИБЫЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ – положительный результат хозяйственной деятельности фирм; определяется как разность между общей выручкой и общими издержками как явными, так и скрытыми. Явные издержки – это платежи фирмы внешним поставщикам ресурсов (материалов, капитала и труда), которые были использованы данной фирмой. Скрытые издержки – платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует; платежи по заработной плате, нормальной прибыли, банковскому проценту и ренте. Бухгалтерская прибыль

рассчитывается, как разность между выручкой с продаж и совокупными затратами плюс сальдо прочих доходов и убытков; в общем случае рассчитывается вычитанием из валовой прибыли затрат на реализацию продукции, общих и административных затрат, выплаченных процентов, дивидендов, налога на прибыль.

ПРИБЫЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, ЕЕ ФУНКЦИИ – 1) эффективно распределяет ресурсы среди альтернативных производств; 2) действует как стимул для нововведений и инвестирования, что, в свою очередь, вызывает рост объема производства и занятости; 3) это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли. Убытки сигнализируют о необходимости сократить «больные» или не нужные отрасли. В условиях статичной экономики чистая прибыль равна нулю потому что: 1) все основные данные – предложение ресурсов, технические знания и совокупный спрос – постоянны и неизменны: 2) будущее вполне предсказуемо; 3) издержки полностью возмещаются, не оставляя никакого остатка в виде чистой прибыли. Для статичной экономики характерно понятие нулевой экономической прибыли.

В условиях *растущей, или динамичной,* экономики, прибыль растет, потому что: 1) все основные данные – предложение ресурсов, техника и технология, совокупный спрос – всегда меняются; 2) будущее – хотя и неопределенно, но предполагается перспектива; 3) предприниматели берут на себя риск. Главная черта динамичной экономики – это *инновации,* т. е. новая техника, новая технология, новые системы управления. Отсюда, *инновации – это важный фактор роста прибыли.* Однако в условиях конкуренции инновационная прибыль носит временный характер. Соперничающие фирмы перенимают инновации, сводя тем самым на нет экономическую прибыль. Тем не менее, инновационная прибыль всегда будет существовать в динамичной экономике.

Может существовать *иной фактор* экономической прибыли, отличный от новой техники, технологии, систем управления, рисковых функций предпринимателя. И таковым источником является наличие монопольной власти. *Монопольная прибыль – это прибыль, обусловленная властью монополиста.* Она основана на жестком контроле над объемом производства и ценами со стороны монополиста.

ПРИБЫЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, ФАКТОРЫ РОСТА – 1) увеличить доход или 2) снизить издержки производства: 3) или то и другое одновременно. Увеличить доход можно лишь в случае: а) роста количества производимой и реализуемой продукции (реального продукта) и б) повышения цен.

Увеличение реального продукта, а соответственно и дохода, может осуществляться двумя способами: экстенсивным, т. е. путем вовлечения большего объема ресурсов, и интенсивным, т. е. путем применения новой техники и технологии.

Наиболее устойчивый фактор роста прибыли – это *снижение издержек производства за счет роста производительности труда.*

ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ЧЕК (ваучер) – государственная ценная бумага целевого назначения на предъявителя с номиналом в рублях. П. ч. предназначался

исключительно для оплаты приватизируемых объектов государственной и муниципальной собственности. Срок действия П. ч. устанавливался Правительством России при его выпуске и указывался на самом П. ч. По истечении срока действия (от одного года до двух лет), а также после использования для оплаты объекта приватизации подлежали погашению и изымались из обращения. П. ч. не являлся подтверждением каких-либо конкретных субъективных прав, фактически служа средством платежа при приобретении долей государственной или муниципальной собственности, подлежавших приватизации. Это дает основание некоторым специалистом не относить П. ч. к ценным бумагам, называя его денежным суррогатом. В настоящее время П. ч. не применяется.

ПРИВАТИЗАЦИЯ – превращение отношений государственной собственности в отношения частной или смешанной собственности. В результате П. формируются новые формы собственности: частная, смешанная и качественно новая государственная собственность. И все это происходит не самотеком, а в результате принятия правительством определенной программы. Во многих странах П. не охватывают объекты общественного назначения (дороги, мосты, тоннели, электростанции, жилищно-коммунальные службы и т. д.). В этих отраслях, даже приватизированных, невозможно создать конкурентную среду и тем самым повысить эффективность их деятельности. П. явилась центральным пунктом всех реформ, проводимых в бывших социалистических странах Восточной Европы и Советского Союза, но в той или иной мере она характерна и для других стран с развитой рыночной экономикой. В каждой стране этот процесс проходит по-своему. Процесс П. государственной собственности – важнейшее средство преобразования командной экономики в рыночную. При оценке П. на первый план должен выступать не просто экономический эффект, который достигается при изменении форм собственности, а социальный эффект; не просто воздействие П. на формирование более эффективной хозяйственной системы, а ее воздействие на жизненный уровень населения, на весь комплекс социальных проблем. Полной противоположностью П. является национализация.

Одна из основных проблем, возникающих при П., сводится к выбору ее *путей:* 1) централизованная П., или П. «сверху», т. е. П. занимается государство, либо 2) децентрализованная П., или П. «снизу», т. е. П. занимаются сами предприятия, а государство лишь устанавливает необходимые правила. В бывших социалистических странах именно первый способ был осуществлен, т. к. сторонники П. «сверху» считали, что такой способ обеспечивал быструю и эффективную П. В странах с развитой рыночной экономикой П. – это средство уменьшения влияния государства на хозяйственные процессы вследствие исчерпанности эффектов национализации, которая периодически проводилась в этих странах.

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ КАПИТАЛ – капитал, состоящий из привилегированных акций.

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ – акции, выпускаемые с ежегодно выплачиваемым дивидендом, фиксированным в процентах к их номинальной стоимости. Их держатель имеет преимущество перед держателем обычных акций при распределении дивидендов и имущества корпорации в случае ее ликвидации. Обычно они не дают права голоса. П. а. занимают промежуточное положение между обыкновенными акциями и облигациями: сначала доход выплачивается держателю облигации, затем по П. а. и в конечном итоге по обыкновенным. Самое главное, по последним ничего не выплачивается, пока владельцам П. а. полностью не выплачена сумма дивидендов.

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА – средства, денежные суммы, не принадлежащие предприятию, но временно, до их возврата, находящиеся в распоряжении предприятия. Самым основным и распространенным видом П. с. в условиях рыночной экономики являются кредитные ресурсы.

ПРИНЦИП АКСЕЛЕРАЦИИ – возросший доход, полученный в результате изменений в потреблении под влиянием роста автономных инвестиций, приводит не просто к росту, а к ускоренному (акселеративному) росту отраслей, удовлетворяющих производственные потребности. П. а. непосредственно связан с теорией мультипликатора. Рассмотрим механизм действия П. а. Отрасли, производящие потребительские товары, расширяются, а это, в свою очередь, вызывает увеличение спроса на капитальные товары, т. е. ресурсы, так необходимые для удовлетворения возросшего потребительского спроса. Таким образом, должно возрасти производство машин. И вот самое главное: увеличение темпов роста потребительского спроса – спроса на предметы потребления – вследствие роста дохода вызывает ускоренный, или акселеративный рост инвестиционных расходов. Другими словами, П. а. раскрывает эффект влияния изменений в потреблении на уровень новых инвестиций. Для измерения масштабов такого эффекта служит коэффициент акселерации, или просто акселератор. Акселератор – коэффициент, раскрывающий зависимость между новыми инвестициями и приращением дохода. Таким образом, увеличение дохода, как правило, ведет к кратному увеличению новых инвестиций. Основным теоретическим положением П. а. является существование функциональной зависимости между потреблением и новыми инвестициями, причем увеличение спроса на потребительские товары ведет к еще большему увеличению спроса на новые инвестиционные товары (машины, оборудование).

Чтобы П. а. нашел проявление, необходимо: 1) отсутствие товарных запасов: если имеются товарные запасы, то рост потребительского спроса на готовую продукцию может быть удовлетворен и расширения производства средств производства не наступит; 2) отсутствие излишней производственной мощности: если есть свободные производственные мощности, то их загрузят новым сырьем и дополнительной рабочей силой и не произойдет ускоренного роста производства в отраслях, производящих машины; 3) отсутствие роста производительности труда, технического прогресса,

когда на одном и том же оборудовании можно получить больше продукции и удовлетворить возросший спрос; 4) наличие свободной рабочей силы.

Это, так сказать, идеальные условия для проявления П. а. В отличие от теории мультипликатора, где рассматриваются *автономные* (внешние) инвестиции, П. а. имеет дело со стимулированными инвестициями. Под *стимулированными инвестициями* понимаются инвестиции, которые зависят от дохода, т. е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж. Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики. Они вызывают эффект мультипликации, а стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к дальнейшему росту дохода. Нетрудно догадаться, что в П. а. инвестиции выступают как внутренние, или *эндогенные.* Если модель мультипликатора исходит из избытка; ресурсов в депрессивной экономике, то модель акселератора предполагает наращивание новых капитальных ресурсов, например, строительство новых предприятий, производство нового оборудования. Эта модель является основной частью моделей экономического роста. Мультипликатор и акселератор обусловливают друг друга.

ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ – принцип надежности (оптимизации уровня риска); принцип платежеспособности и ликвидности; принцип прибыльности.

Принцип надежности означает предоставление денежных средств тем клиентам, которые в состоянии вернуть их в договоренный срок, выполнив договорные условия. Исходя из этого принципа, банк проводит оценку качества, т. е. целесообразности кредита. Он определяет, какие компании обладают надежными инвестиционными перспективами, а какие вряд ли способны получить прибыль и вернуть кредит. Направляя денежные средства на наиболее выгодные капиталовложения, коммерческие банки тем самым не только обеспечивают свою прибыль, но и содействуют экономическому росту страны, а также развитию компаний, обладающих самым лучшим инвестиционным потенциалом.

Принцип платежеспособности и ликвидности предполагает соответствие объемов и структуры предоставляемых банком кредитов объему и структуре мобилизуемых банком средств. Как правило, сроки, на которые банк выдает кредиты, превышают сроки действия вкладов. Рациональная кредитная политика означает не только общую платежеспособность банка, но и выполнение всех обязательств перед клиентами в строго установленный срок.

Принцип прибыльности предполагает ориентацию их деятельности на максимизацию прибыли в долгосрочной перспективе и, как следствие этого, постоянное увеличение собственного капитала банка.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет регламентирование банковской деятельности, которой, наряду с Центральным банком, может заниматься и правительство, и специально созданные структуры. Часто законодательством

устанавливается соотношение между собственными средствами банка и объемами выдаваемых им кредитов. Это делается в целях предотвращения разорения банков. Обычно банкам запрещено предоставлять ссуды своим владельцам. Регламентация деятельности банков предусматривает и диверсификацию кредитов: часто встречается норма, в соответствии с которой банку запрещено выдавать одной компании более 10% общего объема его кредитов. Для повышения надежности банков может быть предписано создание страховых фондов из банковской прибыли в целях обеспечения гарантии вкладов.

ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ – основные правила и положения, на основании которых осуществляется кредитование: возвратность, срочность, обеспеченность, целевое использование, платность. Таким образом, к основным П. к. относятся: срочность возврата кредита (установление строго определенного срока возврата кредита), обеспеченность кредита (наличие залога, гарантий, поручительств, страхование ответственности заемщика и др.), целевой характер кредита (предоставление кредита на строго определенные цели), принцип платности кредита (плата за пользование кредитом, рассчитываемая с помощью определенного банковского процента), принцип дифференцированности (недопущение концентрации кредитных ресурсов на одном или нескольких крупных заемщиках, а предоставление кредитных ресурсов множеству заемщиков с учетом их кредитоспособности) П. к. могут меняться в зависимости от конкретных форм кредита.

ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА – основополагающий принцип маркетинга: следует производить только то, что безусловно найдет сбыт, а не пытаться навязать покупателю «несогласованную» предварительно с рынком продукцию. Отсюда вытекают не менее важные П. м.: 1) нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности. Эффективная реализация товара на рынке в намеченных количествах означает, по сути, овладение его определенной долей в соответствии с долговременной целью, намеченной предприятием; 2) концентрацию исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности; 3) направленность предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработке на основе их результатов товаров рыночной новизны, обеспечивающих высокоприбыльную хозяйственную деятельность; 4) применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них.

ПРИНЦИП «НЕВИДИМОЙ РУКИ» – классический принцип экономического поведения участников (субъектов) рыночной экономики: преследуя личные экономические интересы, они производят товары и услуги необходимые обществу. П. н. р. сформулирован классиком политической экономии А. Смитом в 1776 г. Предприятия используют ресурсы до тех пор, пока предельные издержки производства

не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли отдельных производителей, но и одновременно создает структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Конкурентная система цен организует частные интересы продавцов по направлениям, которые полностью соответствуют интересам общества в целом.

ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА, «ЗАЙЦА» – проблема, связанная с возникновением у потребителей желания обойтись без лишних выплат, получив выгоды от чисто общественного блага (которым обеспечиваются все потребители независимо от того, платят они за него или нет). П. б. з. возникает чаще в больших, чем в малых группах потребителей, т. к. там труднее получить необходимую информацию о положении плательщиков. В результате существования проблемы безбилетника производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного. Рынок оказывается не в состоянии справиться с этой проблемой, терпит фиаско. Исправить «провалы» рынка помогает государство.

ПРОГНОЗ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ – раздел бизнес-плана. В него включают следующие показатели: 1) доходы от продажи; 2) издержки производства; 3) суммарную прибыль; 4) общепроизводственные расходы; 5) чистую прибыль. Задача этого раздела – показать, как будет изменяться и формироваться прибыль.

ПРОГРЕССИВНАЯ НАЛОГОВАЯ СТАВКА – ставка налога на каждую дополнительную единицу облагаемого дохода налогоплательщика; она будет отличаться от фактической налоговой ставки в тех случаях, когда дополнительный облагаемый доход облагается по более высокой ставке.

ПРОГРЕССИВНЫЙ НАЛОГ – налог, построенный по принципу: чем выше доход, тем выше ставка налога.

ПРОДАВЕЦ – организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи.

ПРОДУКЦИЯ – результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных и иных целях; совокупность многообразия материальных и нематериальных ценностей, выступающих в виде существенного результата хозяйственной деятельности или процессов и предназначенных для удовлетворения определенных потребностей. «П.» является обобщенным понятием и включает изделия, продукты, технологии, технические и организационные проекты, программные компьютерные продукты и т. п.

ПРОДУКЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ – продукция, обладающая высокими потребительскими, организационно-экономическими и социально-психологическими свойствами, способная выдержать на рынке в определенный промежуток времени соперничество, обеспечить относительно аналогичной продукции конкурентов повышенный спрос и преимущества при ее сбыте.

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ – стоимостная оценка натурального набора продуктов питания, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи исходя из доли затрат на эти цели у низкодоходных групп населения; используется в качестве критерия бедности при характеристике процессов социально-экономической дифференциации.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – количество продукта, произведенного в единицу времени (например, 100 пар обуви в час), или количество времени, затраченного на единицу продукции (например, в минуту добывается 5 т угля). В развитых странах 2/3 прироста реального продукта обеспечиваются повышением производительности труда. Для повышения П. т. нужно: 1) повысить квалификацию работников; 2) создать и привлечь в производство новую технику и технологию; 3) предложить новые системы организации, или управления, производством; 4) наращивать объемы производственных мощностей, изменяя масштабы производства: от мелкого и среднего к крупному: 5) лучше использовать природные ресурсы.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ ОБЩЕСТВА – материальные ресурсы (средства производства) в совокупности с людскими ресурсами. Главной П. с. о. является человек с его физическими и умственными способностями, навыками и опытом. Любая экономика развивается в системе взаимодействия производительных сил и производственных отношений. А это и есть способ производства.

ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС – спрос на ресурсы, зависящий от спроса на конечные продукты, производимые на основе этих ресурсов.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Из-за редкости ресурсов в каждый данный момент общество может производить лишь вполне определенное количество того или иного товара или услуги и не более.

Редкость ресурсов означает ограниченность выпуска. Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, то всякое увеличение производства роботов потребует переключения части ресурсов с производства хлеба. Правилен также и противоположный вывод: если мы предпочтем увеличить производство хлеба, то необходимые для этого ресурсы должны быть получены лишь за счет сокращения производства роботов. Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели. Экономика работает эффективно, когда она находится на границе производственных возможностей, а не внутри или за ее пределами.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

ПРОИЗВОДСТВО – процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения безграничных потребностей. П. в неизменных размерах – простое воспроизводство. П. в уменьшенных размерах – суженное воспроизводство. Если же в П. поступает новый капитал, то это – расширенное воспроизводство. Последнее является типичным для экономически развитых стран.

ПРОЛОНГАЦИЯ – в праве: 1) продление действия договора сверх предусмотренного при его заключении срока действия. П. договора производится двумя способами: а) путем заключения специального соглашения (протокола) о продлении договора на определенный срок; б) путем включения условия о продлении в самый текст договора. При этом обычно имеет место автоматическая П., когда в договоре предусматривается, что если ни одна из договаривающихся сторон не сделает заявление об отказе от договора за определенное время до истечения срока его действия, то договор автоматически считается продленным на определенный указанный в нем срок; 2) продление срока платежа по векселю (П. векселя).

ПРОТЕКЦИОНИЗМ – политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется, прежде всего, путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ, ПРОТИВНИКИ – Противники П. предлагают следующие доводы:

Сокращение импорта косвенно уменьшает экспорт отечественных товаров и услуг.

Изоляция от внешней торговли ведет к уменьшению общего объема национального продукта или реального дохода.

Тарифы должны вводиться для «выравнивания» издержек производства внутри страны и за границей. Однако выгода, получаемая от внешней торговли, всецело основана на различиях в издержках или преимуществах. Если бы были введены тарифы, повышающие цены импортных товаров до наивысшего уровня, то в страну вообще не ввозилось бы никаких товаров. В таком тарифе нет никакой пользы для экономики.

Введение тарифа может нанести ущерб отдельным категориям рабочих. Этого никто не отрицает. Поскольку рабочая сила представляет собой важный и гибкий фактор производства, то представляется, что одни рабочие проигрывают, а другие выигрывают от сужения внешней торговли.

Таможенный тариф в порядке ответной меры. Из исторического опыта известно, что введение тарифов в качестве ответной меры обычно вызывает еще большее повышение пошлин со стороны других стран и только в редких случаях может служить эффективным орудием для взаимного снижения пошлин.

Аргументация изложенных доводов противоречит экономической теории сравнительного преимущества. И вот почему. Каждая нация получает выгоды от торговли благодаря *специализации,* отказываясь от некоторых видов деятельности и переключая свои ресурсы в такие сферы, где имеются сравнительно большие преимущества. Мощь экспортных отраслей и правильная фискальная и денежная политика способны сохранить широкие возможности для поддержания общей занятости, так что нация со спокойной совестью может стремиться к увеличению реального дохода, которое станет возможным благодаря специализации в соответствии с принципами сравнительного преимущества.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ, СТОРОННИКИ – сторонники П. предлагают ряд веских доводов в пользу введения таможенных тарифов.

1. *Тарифы и безработица.* Тарифы могут способствовать снижению безработицы. Нельзя отрицать, что политика высоких тарифов на короткое время может увеличить занятость, пока другие нации не примут ответных мер. В то же время таможенные пошлины вызывают такой рост стоимости жизни, который перекрывает увеличение денежной заработной платы, и поэтому *реальная* заработная плата может падать. 2. *Тарифы и диверсификация производства.* Тарифы могут способствовать диверсификации производства, что существенно уменьшает риск от изменений условий торговли. Например, страна полностью специализируется на производстве одного или немногих товаров. Но что произойдет, если цены на эти товары упадут? В этом случае экономика рухнет, т. к. подобные изменения в условиях торговли сильно нарушают устойчивость экономики этой страны. Чтобы избежать опасностей, связанных с «монокультурой», экономисты рекомендуют ввести тарифы. 3. *Тарифы и «новая отрасль».* Тарифы могут обеспечить рост «новым отраслям». Согласно этой точке зрения, тарифы могут *положить начало развитию новых отраслей в экономике.* Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, новые отрасли не в силах выдержать первоначальный период развития. Но если дать им передышку, то вероятнее всего, что со временем они наберут силу. А после того как отрасль встанет на ноги, она делается настолько эффективной, что издержки и цены, которые первоначально росли, фактически будут снижаться. 4. *Тарифы и «молодая экономика».* Этот довод имеет большее значение для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Экономисты считают, что эти страны находятся еще «в спячке», и нельзя сказать, что пришли «в равновесие». В этой связи «молодая экономика» нуждается как бы «в опеке» со стороны разумной тарифной политики. Можно привести веские доказательства в пользу защитительных мер для ускорения экономически желательных долговременных тенденций, присущих развитой экономике. Доводы о необходимости

защиты новых отраслей, или молодой экономики, вовсе не противоречат принципу сравнительного преимущества. 5. *Таможенные тарифы и частный бизнес.*

Частные предприниматели знают, что введение пошлин на производимые ими товары выгодно для них независимо от того, какие будут последствия для всего производства и потребления. Поэтому они нередко прибегают к прямому подкупу правительственных чиновников. Свободная торговля приносит небольшую пользу всем, тогда как П. крайне выгоден лишь немногим. В этой связи они развивают политическую активность в защиту своего дела. А справедливее было бы агитировать за эффективную структуру национальной специализации и торговли, от которой все население страны получало бы общую экономическую выгоду. Но вряд ли это произойдет. 6. *Таможенный тариф и государственный доход.* Таможенные пошлины увеличивают прямые налоговые поступления в государственный бюджет.

В целом политика П. в определенный период времени способствует росту отечественного производства.

ПРОТИВНИК РИСКА – человек, который при данном ожидаемом доходе предпочтет определенный, гарантированный результат ряду неопределенных, рисковых результатов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ – юридические лица, в т. ч. кредитные организации, а также граждане (физические лица), зарегистрированные в качестве предпринимателей, которые осуществляют следующие виды деятельности: брокерская, дилерская, деятельность по управлению ценными бумагами, по определению взаимных обязательств (клиринг), депозитарная деятельность, по ведению реестра владельцев ценных бумаг, деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг. Все виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг осуществляются на основании специального разрешения – лицензии, выдаваемой Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг или уполномоченными ею органами на основании генеральной лицензии.

ПРОФИЦИТ – превышение доходов государственного бюджета над расходами.

ПРОФСОЮЗ – объединение работников, обладающее правом на ведение переговоров с предпринимателем от имени и по поручению своих членов.

ПРОЦЕНТ ССУДНЫЙ – 1) плата, получаемая кредиторами от заемщика за пользование отданными в ссуду деньгами; 2) доход, получаемый на каждые 100 денежных единиц, находящихся в банке, сберкассе или дивиденды на акции и проценты на облигации, а также на ссуду.

ПРОЦЕНТ УЧЕТНЫЙ – плата, взимаемая банком при учете векселей и других ценных бумаг.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА – норматив платы за пользование ссудой (кредитом). Поскольку банки выступают в качестве посредников при движении ссудного капитала, различают ссудные и депозитные П. с.: ссудные П. с. – норматив платы за пользование банковским кредитом, депозитные П. с. – норматив платы по вкладам в банк.

ПРОЦЕНТНЫЕ БУМАГИ – акции и облигации, которые дают право владельцам на получение дохода.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК – риск потерь, которые могут понести инвесторы, кредитные организации, заемщики в связи с изменениями процентных ставок на рынке. Например, кредиторы теряют при снижении процентных ставок по кредитам, должники – при повышении. Основными методами снижения П. р. являются: страхование П. р.; выдача кредитов с плавающей процентной ставкой; заключение форвардных соглашений, в соответствии с которыми банк обязуется предоставить клиенту в определенный день ссуду в определенном размере и под определенный процент; заключение процентных опционных соглашений, которые предоставляют права держателю опциона купить или продать некоторый финансовый инструмент (ссуду или депозит) по фиксированной цене до или по наступлении определенной даты в будущем; процентные свопы, в соответствии с которыми происходит обмен процентными платежами по кредитным обязательствам, заключенным на одну и ту же сумму, но на разных условиях.

ПРОЦЕСС ДИСКОНТИРОВАНИЯ – определение стоимости какой-либо денежной единицы, например, рубля или доллара, которая будет выплачена в будущем, через определенный промежуток времени. С этой целью применяется формула текущей дисконтированной стоимости: ТДС = К/(1 + Пс»), где ТДС – текущая дисконтированная стоимость; К – авансированный капитал: Пс» – ставка процента; n – число лет.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ – действия государства, связанные с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов и выработкой условий выпуска, с выплатой процентов по ранее выпущенным займам, проведением конверсии и консолидации займов, определением курсов ценных бумаг на денежном рынке, установлением ставок процентов по государственному кредиту; мероприятия государства по погашению ранее выпущенных займов, срок действия которых истек.

ПРОЧИЕ РАСХОДЫ – затраты, косвенно связанные с производством продукции, работ, услуг, но входящие в себестоимость продукции. К П. р. относятся: налоги, различные сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, плата за аренду и др.

ПРЯМАЯ ДЕМОКРАТИЯ – политическая система, при которой каждый гражданин имеет право лично высказать свою точку зрения и голосовать по любому конкретному вопросу.

ПРЯМЫЕ НАЛОГИ – налоги, непосредственно взимаемые с доходов или имущества налогоплательщика. В отличие от косвенных налогов («налогов на расходы»), которые изымаются в момент произведения расхода, П. н. в принципе берутся в момент получения дохода, задолго до предполагаемого расходования этого дохода. Поэтому их можно называть «налогами на доход». П. н. сокращают доходы налогоплательщиков номинально.

ПРЯМЫЕ РАСХОДЫ – затраты, непосредственно связанные с производством продукции, работ, услуг и относимые на себестоимость продукции. К П. р. относятся: заработная плата, затраты на сырье и материалы и др.

ПУЛ – одна из форм соглашений между хозяйственными агентами, при которой прибыль поступает в общий фонд и распределяется согласно квотам, заранее установленным участниками П.

ПУТИ ПРИВАТИЗАЦИИ – в практике приватизации известны два пути: централизованный (приватизация «сверху»), т. е. приватизацией предприятий занимается государство, либо децентрализованный (приватизация «снизу»), т. е. приватизацией занимаются сами предприятия.

Р

РАБОТА (для целей налогообложения) – деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц.

РАБОТНИК – физическое лицо, вступившее в трудовые отношения с работодателем.

РАБОТОДАТЕЛЬ – физическое лицо либо юридическое (организация), вступившее в трудовые отношения с работником. В случаях, установленных федеральными законами, в качестве работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры.

РАБОТЫ (УСЛУГИ) ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ХАРАКТЕРА (для целей НК РФ) – выполнение отдельных операций по производству (изготовлению) продукции, выполнению работ, оказанию услуг, обработке сырья (материалов), контроль за соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание основных средств.

Сюда относятся также транспортные услуги сторонних организаций (включая индивидуальных предпринимателей) и (или) структурных подразделений самого налогоплательщика по перевозкам грузов внутри организации, в частности, перемещение сырья (материалов), инструментов, деталей, заготовок, других видов грузов с базисного (центрального) склада и цеха (отделения) и доставка готовой продукции в соответствии с условиями договоров (контрактов).

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ – время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка организации и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени. Нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю.

РАБОЧЕЕ МЕСТО – место, где работник должен находиться или куда ему необходимо прибыть в связи с его работой, и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя.

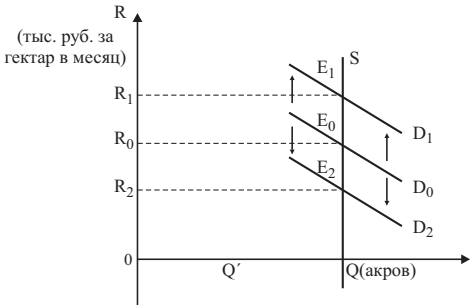
РАВНОВЕСИЕ БЕРТРАНА – ситуация на рынке, при которой в условиях дуополии фирмы конкурируют за цену товара при данном объеме выпуска каждой фирмы. Стабильность равновесия достигается тогда, когда цена оказывается равной предельным издержкам, т. е. достигается конкурентное равновесие.

РАВНОВЕСИЕ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ, ЧАСТИЧНОЕ И ОБЩЕЕ – частичное равновесие предполагает изучение равновесных цен и объемов производства на многих индивидуальных специфических рынках, которые являются составными частями рыночной системы; общее равновесие – всеобъемлющая, крупномасштабная взаимосвязь между всеми рынками, которые составляют рыночную систему. Как камень, брошенный в пруд, вызывает разбегающиеся круги ряби, любое изменение в экономике ускоряет дополнительные изменения, которые расходятся вовне с постепенно убывающей силой. Этот процесс отражения происходит не только в отечественной экономике, но и повсюду в мировой экономике до тех пор, пока достигается новое общее равновесие.

Анализ общего равновесия может быть очень полезным для оценки всеобъемлющего функционирования экономики, для понимания специальных экономических проблем и формирования государственной политики. Более того, анализ затрат и результатов имеет широкое практическое применение. Он дает более широкую перспективу для исследования экономических нарушений равновесия, чем анализ частичного равновесия. Анализ частичного равновесия показывает просто «большой всплеск» первоначального нарушения равновесия; анализ общего равновесия прослеживает «волны и рябь», исходящие от большого всплеска. В некоторых случаях «волны и рябь» являются относительно незначительными; в других – они могут оказаться приливной волной, полностью меняющей выводы, которые можно было бы сделать из большого всплеска, рассматриваемого изолированно. Основной задачей экономиста является выяснение того, какие явления важны, а какими можно благополучно пренебречь. В любом случае анализ общего равновесия является обязательным для понимания и оценки экономики. Более того, анализ затрат и результатов имеет практическое значение в экономическом прогнозировании и планировании.

РАВНОВЕСИЕ КУРНО – ситуация на рынке, при которой в условиях дуополии каждая фирма, действуя самостоятельно, выбирает такой оптимальный объем производства, какой ожидает от нее другая фирма. Р. К. возникает как точка пересечения кривых реагирования двух фирм.

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ – пересечение кривой спроса с кривой предложения определяет равновесие на рынке земли.



Равновесие на рынке земли

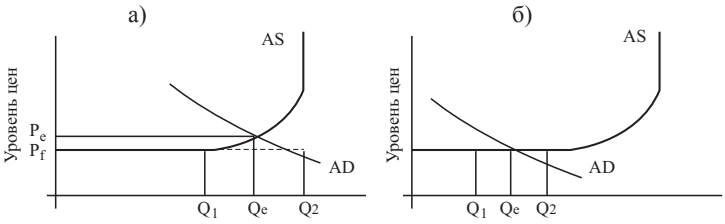
Предложение земли неэластично. Поэтому, если на оси абсцисс отложим земельную площадь (определенное количество гектаров земли), а на вертикальной оси – ренту (сумму денег, которую арендаторы ежемесячно выплачивают за каждый акр), то кривая предложения S будет параллельна оси ординат. Кривая спроса D_0 будет иметь отрицательный наклон вследствие действия закона, уменьшающегося плодородия.

Пересечение кривой спроса D_0 с кривой предложения S определяет равновесие на рынке земли. R_0 означает уровень ежемесячной ренты за один гектар земли. Площадь $0Q*E_0R_0$ представляет собой совокупную ренту за всю используемую в данном обществе землю. Изменение спроса на основной продукт питания (пшеницу) повысит ежемесячную ренту за один гектар земли с R_0 до R_1. Это приведет и к увеличению (абсолютной) ренты до площади $0Q*E_1R1$. В случае падения спроса на пшеницу ежемесячная земельная рента за акр земли уменьшится до R_2, и абсолютная рента сократится до $0Q*E_2R_2$.

Предложенная модель наглядно показывает активную роль спроса. В условиях неэластичного предложения земли цена земли и абсолютная рента всецело зависят от изменения спроса.

РАВНОВЕСИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ – предельная норма технической субституции факторов, которая равна соотношению цен этих факторов.

РАВНОВЕСИЕ, РЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА И УРОВЕНЬ ЦЕН – пересечение кривых совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS) определяет равновесный уровень цен и равновесный объем производства. На рис. а) кривая совокупного спроса и совокупного предложения пересекается на промежуточном отрезке. Изменение уровня цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров. На рис. б) кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на кейнсианском отрезке; движение к равновесному объему (Qe) национального производства Q не сопровождается изменением уровня цен P.



Равновесный уровень цен и равновесный объем производства

РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ – в современной рыночной экономике расчет эффективности производства предполагает сравнение предельного дохода и предельных издержек. Ориентиры для фирмы складываются следующим образом: 1) если предельный доход выше предельных издержек, то можно расширять производство; 2) если предельный доход меньше предельных издержек, производство невыгодно, его надо сворачивать. Точка Р. ф. и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек. Когда фирма достигла такого соотношения, она уже не станет увеличивать производство. Ее выпуск станет стабильным.

В условиях чистой конкуренции Р. ф. предполагает равенство: P = MC = MR, где P – цена товара; MC – предельные издержки; MR- предельный доход, в условиях монополистического рынка равновесие фирмы предполагает неравенство: цена больше предельного дохода, т. е. P > MR.

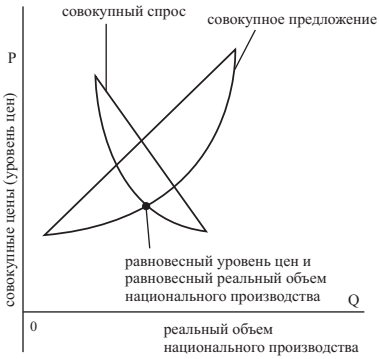
В то же время правило, определяющее оптимальный выпуск продукции и максимальную величину прибыли, остается прежним, т. е. MR = MC. Это связано с тем, что монополия, как правило, не является абсолютной, раз и навсегда зафиксировавшей свое исключительно выгодное положение. Монополия боится международной конкуренции и того, что покупатель при повышенной цене уменьшает свои покупки, перейдя на потребление товаров-заменителей. Поэтому в условиях монополистической конкуренции предприниматель сохраняет стратегию, характерную для рынка совершенной конкуренции, когда скорость приращения дохода должна превышать скорость прироста издержек. В этом случае отрасль будет ограждена от наплыва конкурентов.

Если монополист начинает активно завышать цены, то скорость наращивания дохода может превысить скорость прироста издержек, т. е. MR > MC. В этих условиях монополия может и при меньших объемах производства максимизировать свой доход. Такая монополия формирует обычно цены более высокие, а объемы более низкие, чем в условиях чистой конкуренции. С точки зрения общества, это означает, что ресурсы по отраслям и предприятиям распределяются нерациональным образом, т. к. монополия, завышая цену, забирает часть дохода остальных производителей. Примерно такая же картина при анализе действия монополии на дефицитном рынке, в условиях, когда повышенный спрос не может за короткий срок покрыться приростом предложения.

РАВНОВЕСИЕ ШТАКЕЛЬБЕРГА – описывает дуополию с неравным распределением рыночной власти между фирмами, так что одна из них ведет себя как лидер (либо по цене, либо в отношении объема, либо по тому и другому фактору одновременно), в то время как другая осуществляет стратегию приспособления, корректируя свое поведение в зависимости от выбора, сделанного первой фирмой.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА – цена, уравновешивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Чтобы выяснить, как рынок определяет цену и количество, которое реально покупается и продается, необходимо свести вместе кривые спроса и предложения на одной диаграмме. В этом случае они пересекутся только в одной точке, которая представляет собой рыночную, или равновесную, цену. При этой цене величина спроса равна величине предложения. График показывает, что в точке пересечения А величина предложения и величина спроса уравновешиваются. Эта цена называется равновесной. Равновесная, или рыночная, цена устанавливается постепенно. Способность конкурентных сил устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравновешивающей функцией цен.

Р. ц. – это точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают. Все, кто согласен платить Р. ц., могут получить данный товар на рынке. Это и есть платежеспособный спрос населения. Если рыночная цена выше Р. ц., то это означает *избыток* товара на рынке, т. к. интересы продавца ставятся выше интересов покупателя, а снижение рыночной цены ниже Р. ц. приводит к возникновению *дефицита,* т. к. продавцам невыгодно выносить товары на рынок. Если бы эти конкурентные цены автоматически не согласовывали друг с другом решения о предложении и спросе, то понадобилась бы какая-то форма административного контроля со стороны правительства, чтобы устранять или регулировать нехватки или избытки, которые в противном случае могли бы возникать.



Равновесная цена и равновесное количество продукта определяются рыночным спросом и предложением

РАВНОВЕСНОЕ КОЛИЧЕСТВО – это компромисс между продавцами и покупателями. Оно достигается через механизмы равновесной цены.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – специализация, дифференциация трудовой деятельности, приводящая к появлению и существованию ее различных видов.

РАЗРАБОТКА ПРОДУКЦИИ – процесс создания образцов и/или технической документации, необходимых для организации промышленного производства.

РАНТЬЕ – лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА – оборотная сторона производства. В условиях господства частной собственности общественный продукт распределяется по капиталу и труду. Большая часть общественного продукта (в виде ресурсов и дохода) попадает в руки собственников капитала. При господстве общественной собственности созданный продукт централизованно распределяется по труду. Воспроизводство общественного продукта через распределение и обмен завершается потреблением.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА – порядок деления чистой прибыли на две части: 1) прибыль, которая выплачивается акционерам в качестве дивидендов и 2) прибыль, которая направляется на развитие производства.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА – это метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики.

РАСХОДЫ БЮДЖЕТА – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

РАСХОДЫ НА ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ – расходы граждан на потребительские товары и услуги.

РАСХОДЫ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ – затраты и потери, вызванные нарушениями и недостатками в производственной и хозяйственно – финансовой деятельности предприятий.

РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

РАСЧЕТ ВНП ПО ДОХОДАМ – чтобы определить ВНП по доходам необходимо его «очистить» от средств, не связанных с выплатой доходов. Это амортизация и косвенные налоги на бизнес. После вычета амортизации и косвенных налогов, оставшаяся часть ВНП выступает в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

РАСЧЕТ ВНП ПО РАСХОДАМ – это суммирование всех расходов, необходимых для производства конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся:

– личные потребительские расходы – это расходы на предметы потребления длительного пользования (автомобили, холодильники и т. п.), на товары кратковременного

или текущего потребления (хлеб, молоко, рубашки и т. п.), а также потребительские расходы на услуги юристов, врачей, парикмахеров;

– валовые частные внутренние инвестиции. Они включают три компонента: расходы фирм на (а) покупки станков, машин, оборудования, (б) строительство, (в) изменение запасов.

Валовые частные внутренние инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных как для *замещения* машин, оборудования и сооружений, потребленных в ходе производства, так и *расширения* производства. Иначе говоря, валовые инвестиции включают как сумму амортизации, так и прироста инвестиций, или так называемые «чистые частные инвестиции»;

– государственные закупки товаров и услуг – это все затраты на конечную продукцию предприятий и прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства. Однако исключаются все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают увеличение текущего производства товаров и услуг;

– чистый экспорт – т. е. разность между экспортом и импортом; величина, на которую сумма экспортируемых товаров превышает сумму импортируемых. Это определение не исключает и тот факт, что данная величина может быть и отрицательной.

ВНП (по расходам) = потребление + инвестиции + государственные закупки товаров и услуг + чистый экспорт.

Кроме главного показателя ВНП как измерителя годового выпуска продукции в экономике существует целый ряд взаимосвязанных показателей, которые могут быть рассчитаны на основе ВНП.

РАСЧЕТНАЯ ПАЛАТА – специальная межбанковская организация, созданная с целью содействия осуществлению безналичных расчетов путем зачета взаимных требований.

РАСЧЕТНО – КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ – обслуживание взаимных расчетов между различными предприятиями и организациями через банки и другие финансово-кредитные учреждения. В Р.-к. о. входят следующие операции банка: открытие клиенту расчетного счета; зачисление средств, поступающих в адрес клиента; обеспечение сохранности всех денежных средств на счете клиента; выполнение распоряжений клиента по использованию средств, находящихся на его счете; выдача клиенту денежных средств с его счета в пределах лимита, установленного кассовым планом: начисление процентов в соответствии и порядке, установленном тарифами на Р. – к. о. и др.

РАСЧЕТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ – оформленные в письменном виде требования или поручения объединений, предприятий, организаций и учреждений на перечисление денежных средств в безналичном порядке за отпущенные (отгруженные) товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, а также по другим платежам. Основными Р. д. являются платежные поручения и расчетные чеки.

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ – открывается в коммерческих банках непосредственно организациям, имеющим собственные оборотные средства и самостоятельный баланс (или предпринимателям без образования юридического лица); предназначен для хранения денежных средств и проведения безналичных расчетов. Структурным подразделениям предприятий могут открываться в банках по месту их нахождения расчетные субсчета для зачисления выручки и проведения расчетов. Порядок открытия и ведения Р. с. регламентируется действующим законодательством и нормативными документами ЦБ РФ. Для открытия Р. с. в банк представляются: заявление на открытие счета, свидетельство о регистрации, нотариально заверенные копии учредительного договора и устава, карточка в 2-х экземплярах с образцами подписей и оттиска печати, справка налоговой инспекции. На проведение операций по Р. с. клиенты заключают договоры с банками, в которых предусматриваются порядок функционирования счета и оплаты денежно-расчетных документов, ответственность банка за своевременное зачисление всех поступающих клиенту денежных средств и оплату его поручений и другие условия. В случае задержки оплаты расчетных документов клиентов при наличии средств на их счетах или несвоевременном зачислении денежных поступлений коммерческие банки в соответствии с Правилами безналичных расчетов обязаны уплатить клиентам штраф.

РАСЧЕТЫ – исполнение денежных обязательств. Р. между юридическими лицами, а также Р. с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Р. между этими лицами могут производиться также наличными деньгами, если иное не установлено законом.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ – получение прибыли в результате перепродажи ценных бумаг или других финансовых инструментов по цене, которая выше первоначальной.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ – оплата стоимости переданной (отгруженной) покупателю продукции.

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т. е. это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Р. з. п. зависит от (1) номинальной заработной платы и (2) цен на товары и услуги. Изменение Р. з. п. в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост Р. з. п. на 3%. Однако, номинальная и Р. з. п. не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а Р. з. п. в то же самое время – понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата.

Существует тесная взаимозависимость в длительном периоде между Р. з. п. и производительностью труда: реальная почасовая заработная плата растет прибли-

зительно такими же темпами, как производительность труда, т. е. объем производства на одного рабочего. Вывод: Р. з. п. одного рабочего непосредственно зависит от объема производства на одного рабочего. Чем больше объем производства в час, тем больше реальный доход на каждый отработанный час.

РЕАЛЬНАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА – ставка процента, скорректированная на инфляцию, т. е. выраженная в неизменных ценах; процентная ставка, рассчитываемая как разница между номинальной процентной ставкой и уровнем инфляции.

РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ (покупательная способность) БУМАЖНЫХ ДЕНЕГ – количество товаров и услуг, которые можно купить за одну денежную единицу (рубль, доллар, марку и т. д.). Количество товаров и услуг, приобретаемых за одну денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Иначе говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью одной денежной единицы, например, рубля. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, то покупательная способность рубля обязательно падает, т. е. чем выше цены, тем ниже стоимость рубля, поскольку теперь потребуется больше рублей для покупки данного количества товаров и услуг. И наоборот, снижение цен увеличивает покупательную способность рубля, поскольку теперь потребуется меньше рублей для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость рубля уменьшится наполовину, или на 50%. Если уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность рубля вдвое увеличится.

РЕАЛЬНАЯ СУММА – стоимостной показатель, который корректируется с учетом изменения покупательной способности денег, вызываемого инфляцией.

РЕАЛЬНЫЕ НАЛОГИ – вид прямых налогов на недвижимое имущество налогоплательщика. Включают в себя: поземельный, подомовый и промысловый налоги. Как правило, Р. н. относятся к местным, а не общегосударственным и взимаются с оценочной стоимости недвижимости за вычетом определенных видов расходов (например, на ремонт) и не зависят от размера дохода (твердая ставка).

РЕАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ – сделки, для совершения которых недостаточно одного лишь соглашения, а необходима еще передача вещи. Реальными являются некоторые сделки по передаче имущества в собственность или иное вещное право (например: дарения, займа), а также отдельные сделки по временной передаче вещей. Это означает, что обещание подарить или дать взаймы без передачи вещи не влечет правовых последствий. Противоположным видом Р. с. являются консенсуальные сделки.

РЕАЛЬНЫЙ ВНП – ВНП, скорректированный с учетом инфляции (т. е. повышения цен) или дефляции (т. е. понижения цен).

РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД – количество товаров и услуг, которые можно купить на денежный (номинальный) доход. Если номинальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем уровень цен, то Р. д. повысится. И наоборот, если уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, то Р. д. уменьшится.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР – сфера материального производства, включающая в себя промышленность (обрабатывающая и добывающая), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь и некоторые другие отрасли.

РЕВАЛЬВАЦИЯ – увеличение золотого содержания денежной единицы или повышение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое государством в официальном порядке.

РЕВИЗИЯ – основной метод финансового контроля. Представляет собой наиболее глубокое и полное обследование финансово-хозяйственной деятельности предприятий, организаций, учреждений с целью проверки ее законности, правильности и целесообразности. Р. проводят разные контролирующие органы, в особенности финансовые, а также органы государственного управления в отношении подведомственных организаций. Р. могут быть проведены как по плану этих органов, так и по указанию других компетентных органов, в т. ч. правоохранительных,

РЕЗЕРВНЫЕ АКТИВЫ – активы, состоящие из монетарного золота, специальных прав заимствования, резервной позиции в МВФ и прочих валютных активов.

РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД – специальный денежный фонд, предназначенный для покрытия убытков коммерческого предприятия. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом. Р. ф. не может быть использован для иных целей.

РЕЗИДЕНТЫ – граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами: юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны и с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы Р. Термин используется в законодательствах о валютных операциях.

РЕЕСТР ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЦЕННЫХ БУМАГ – список зарегистрированных владельцев с указанием количества, номинальной стоимости и категории принадлежащих им именных ценных бумаг, составленный по состоянию на любую установленную дату и позволяющий идентифицировать этих владельцев, количество и категорию принадлежащих им ценных бумаг. Держателем Р. в. ц. б. может быть эмитент или профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по ведению Р. в. ц. б. на основании поручения эмитента. В случае, если число владельцев превышает 500, держателем Р. в. ц. б. должна быть независимая специализированная организация, являющаяся профессиональным участником рынка ценных бумаг и осуществляющая деятельность по ведению Р. в. ц. б.

РЕИМПОРТ ТОВАРОВ – таможенный режим, при котором российские товары, вывезенные с таможенной территории РФ в соответствии с таможенным режимом экспорта, ввозятся обратно в установленные сроки без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

РЕИНВЕСТИЦИИ – повторное вложение средств, полученных от эксплуатации инвестиционного объекта в тот же самый объект (актив).

РЕЙТИНГ ОБЛИГАЦИИ – оценка платежеспособности эмитента облигаций специальными рейтинговыми агентствами.

РЕЙТИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ – системы условных показателей оценки ценных бумаг по степени их надежности, разработанные специализированными фирмами.

РЕКВИЗИТЫ – данные, которые должны содержаться в акте или ином документе (например, чеке, векселе) для признания его действительным (например, название документа, сумма, подлежащая оплате, наименование плательщика).

РЕКВИЗИЦИЯ – принудительное отчуждение за плату (в отличие от конфискации) или временное изъятие государственными органами имущества отдельных граждан или юридических лиц.

РЕКЛАМА – информация о свойствах товара и услуг. Р. – мощный двигатель торговли. В большинстве промышленно развитых стран Запада Р. превратилась в крупную самостоятельную отрасль. Чтобы торговать успешно, уже недостаточно просто доставлять товары туда, где их удобно приобретать большинству населения. Потенциальных покупателей необходимо информировать об имеющихся товарах, причем таким образом, чтобы у них возникло желание эти товары приобретать. Такую функцию взяла на себя Р. – она информирует и убеждает. Цель Р. простая: фирма надеется привлечь потребителей к ее дифференцированному продукту. В переводе на специальные термины это означает, что фирма надеется, что Р. передвинет кривую ее спроса направо и одновременно уменьшит ценовую эластичность. Некоторые виды Р. абсолютно необходимы. Без нее потребители вообще не имели бы информации о предлагаемых им разнообразных товарах, и их выбор, таким образом, был бы ограничен. Необходимо также информировать потребителей о существовании и свойствах новых продуктов, когда они уже могут быть предложены к продаже. Экономисты называют такую Р. информационной.

РЕКЛАМА, ВИДЫ – 1. Телевидение и радио. Телевизионная Р. является мощным и эффективным средством Р., поскольку ее видят миллионы людей дома. Создается своего рода «принудительная аудитория», поскольку люди смотрят телепередачу и не могут не увидеть включенную в нее Р. 2. Газеты и журналы. Пресса служит еще более важным, чем телевидение, средством Р. Значительную часть расходов на издание газеты компенсируют из доходов от Р. Преимущество Р. в газете состоит в том, что ее можно прочитать еще раз на досуге, тогда как Р. на телевидение воспринимается лишь одномоментно (если она не повторяется через известные промежутки времени). 3 Плакаты. Это – один из важнейших видов Р. Однако эффективность такого вида Р. в значительной степени зависит от места размещения плаката. 4. Специальная рассылка. Доставка Р. домой подразумевает, как правило, рекламирование «специального заказа» на различную продукцию. Сегодня это довольно распространенный вид Р. 5. Упаковка. Многие товаропроизводители упаковывают

свою продукцию в привлекательные обертки, которые позволяют выделить именно этот продукт среди прочих. 6. Транспорт. Рекламные объявления все чаще появляются на бортах транспортных средств – автобусов, грузовиков и фургонов. Они также стали популярными средствами Р. 7. Выставки. Торговые ярмарки и выставки-продажи, размещаются в огромных выставочных залах. Здесь рекламируют продукции различных отраслей производства.

РЕКЛАМА, ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕНЫ – существует расхожее представление о том, что Р. увеличивает издержки производства, а, следовательно, и цены, которые были бы ниже, не будь Р. вообще. Массовое производство снижает средние издержки. Но методы массового производства не могут применяться до тех пор, пока не существует массового сбыта продукции. Без Р. создать такой рынок крайне трудно. Однако если с помощью Р. может быть создан емкий рынок сбыта для данного товара, то экономия на масштабах производства компенсирует затраты на Р. Таким образом, расходы на Р. целесообразны до той степени, пока она не носит гипертрофированный характер.

РЕМИЗ – 1) комиссионное вознаграждение, которое биржевые маклеры выплачивают лицам, помогающим привлечь клиентов к покупке ценных бумаг на бирже; 2) выплата денег посредством перевода векселя на имя лица, которому надлежит выплатить деньги; 3) недобор взяток в карточной игре и штраф за него.

РЕМИССИЯ – округление суммы платежа по счетам в сторону уменьшения.

РЕМОНТ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ – поддержание элементов основных фондов в работоспособном состоянии путем замены физически изношенной техники или восстановления вышедших из строя деталей; поддержание объектов основных фондов в пригодном состоянии.

РЕНОВАЦИЯ – процесс замещения морально и физически износившегося (старого) основного капитала (производственных фондов) новым капиталом.

РЕНТА – доход, регулярно получаемый с капитала, земли, имущества, не связанный с предпринимательской деятельностью. Во многих странах доход, получаемый владельцем по облигациям государственных займов. Доход, образующийся вследствие исключительного владения уникальными природными ресурсами.

РЕНТА ФИКСИРОВАННАЯ – инвестиционный контракт, продаваемый страховой компанией и гарантирующий фиксированный доход в течение оговоренного срока или пожизненно.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ – величина прибыли в процентах, которую можно получить от реализации проекта, приносящих доход: 1) активов – показатель, характеризующий эффективность использования активов компании; рассчитывается путем деления величины чистой прибыли на среднегодовую величину активов: 2) инвестиций – показатель эффективности инвестиций; иногда определяется как частное от деления чистой прибыли компании на сумму ее акционерного капитала и долгосрочного долга; 3) продаж – отношение чистой прибыли компании к чистому

объему продаж; 4) реинвестирования – ставка дохода, который компания может получить от реинвестирования денежных средств, поступающих от инвестиций; 5) собственного капитала – чистая прибыль компании в процентном выражении к собственному капиталу

РЕПАТРИАЦИЯ ЗАЙМОВ – возвращение облигаций, размещенных среди иностранных инвесторов, в страну – эмитент.

РЕПАТРИАЦИЯ КАПИТАЛОВ – возвращение в страну капиталов, ранее инвестированных за границу

РЕПОРТ (РЕПО) – разновидность срочной сделки, заключающейся в том, что владелец ценных бумаг или иностранной валюты (биржевой делец, коммерческий банк и т. д.) продает их банку с обязательством последующего выкупа через определенный срок по новой, более высокой цене (курсу); разница между продажной и покупной ценой.

РЕСТИТУЦИЯ – возврат сторонами, заключившими сделку, всего полученного ими по сделке в случае признания ее недействительной. При невозможности возвратить полученное в натуре возмещается его стоимость в деньгах, если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены в законе.

РЕСТРИКЦИЯ – ограничительные меры центрального банка, направленные на сдерживание кредитных вложений в народное хозяйство с целью уменьшения денежной массы в обороте, снижения объемов производства или темпов роста.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГА (для Бюджетного кодекса РФ) – основанное на соглашении прекращение долговых обязательств, составляющих государственный или муниципальный долг, с заменой указанных долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения обязательств.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГА ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ ПЕРЕД РФ (для целей Бюджетного кодекса РФ) – погашение иностранными государствами своих долговых обязательств с одновременным осуществлением заимствований (принятием на себя других долговых обязательств) в объемах погашаемых долговых обязательств с установлением иных условий обслуживания долговых обязательств и сроков их погашения.

РЕТОРСИИ – ответные ограничения, которые могут быть установлены Правительством РФ в отношении имущественных и личных неимущественных прав граждан и юридических лиц тех государств, в которых имеются специальные ограничения имущественных и личных неимущественных прав российских граждан и юридических лиц.

РЕСУРСЫ – все то, что необходимо для производства экономических благ с целью удовлетворения потребностей. Основными видами Р. выступают: труд, земля, капитал, предпринимательские способности. Р. подразделяются на: 1) материальные Р. – земля, природные (даровые) блага и капитал (экономические блага): 2) людские

Р. – труд, опыт, знания людей и предпринимательская способность. Р. часто называют факторами производства. Все они обладают одним общим признаком – они необходимы для создания продукта, или товаров и услуг. Р. редки, или ограничены. Поэтому экономика занимается решением проблем маневрирования редкими Р. в производстве товаров и услуг с целью насыщения общества неограниченными потребностями.

РЕСУРСЫ БАНКОВСКИЕ – ресурсы банка, состоящие из собственных и привлеченных средств банка. Собственные средства банка состоят из акционерного и резервного капитала и нераспределенной прибыли. Привлеченные средства банка включают в себя все виды банковских вкладов, счетов, а также средства от продажи собственных ценных бумаг (облигаций, векселей и др.).

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ – 1) один из основных инструментов (методов) денежно-кредитной политики Банка России. Представляет собой кредитование Банком России банков, в т. ч. учет и переучет векселей. Формы, порядок и условия Р. устанавливаются Банком России; 2) пролонгирование срока долга, займа и/или увеличение его суммы; 3) изменение условий личной ссуды (графика погашения, ставки процента); 4) обеспечение ссудных операций банка заимствованиями на более льготных условиях.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА – при наступлении срока погашения государственных облигаций правительство продает новые облигации и использует выручку от продажи для выплаты долга держателям погашающихся облигаций.

РЕФЛЯЦИЯ – политика увеличения снизившихся цен до прежнего уровня, проводимая государством в период экономического роста.

РЕЦЕССИЯ – относительно умеренное, некритическое падение деловой активности, производства, замедление темпов экономического роста, обычно определяемое как последовательное уменьшение реального валового национального продукта.

РЕЦИПИЕНТ – физическое или юридическое лицо, а также государство, выступающие получателями каких-либо платежей, доходов или привлекающие зарубежные инвестиции.

РЕЭКСПОРТ – вывоз товара из страны-производителя не для собственного потребления, а для продажи в третьи страны; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.

РИСК – опасность возникновения потерь как финансовых, так и материальных, в связи с непредвиденными изменениями условий экономической деятельности, появлением неблагоприятных обстоятельств.

РИСК, ВИДЫ – 1) валютный – Р., связанный с резкими колебаниями курсов валют; 2) инвентарный – Р. обесценения запасов компании в результате снижения цен, морального устаревания товара: 3) кредитный – Р., связанный с возможностью невыполнения заемщиком своих финансовых обязательств; 4) политический – Р., обусловленный влиянием политических перемен, непосредственно воздействующих на экономические процессы; 5) процентный – Р., принимаемый на себя держателем ценных бумаг с твердыми процентными ставками и заключающийся в том,

что в случае возможного повышения общего уровня процентных ставок над уровнем, установленным по имеющимся у него ценным бумагам, он теряет часть процентного дохода, которую в противном случае мог бы получить; 6) рыночный – Р., связанный с возможным обесценением ценных бумаг; 7) селективный – Р. неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования по сравнению с другими видами бумаг при формировании портфеля. Это Р., связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг. Для самой общей оценки селективного Р. рекомендуется использовать шкалу изменения Р. в зависимости от вида ценных бумаг; 8) систематический – Р. падения рынка ценных бумаг в целом. Представляет собой общий Р. на все вложения в ценные бумаги, Р. того, что инвестор не сможет их в целом высвободить, вернуть, не понеся потерь; анализ систематического Р. сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с портфелем ценных бумаг, не лучше ли вложить средства в иные формы активов (прямые денежные инвестиции, недвижимость, валюту); 9) страновой – Р., связанный с инвестициями в данной стране и одинаковый для всех компаний; 10) страхуемый – это Р. пожара, наводнения, кражи, несчастного случая, фирмы могут избежать их или по крайней мере обезопасить себя, осуществляя известные затраты в виде страховых взносов; 11) нестрахуемый – неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается фирма. Чаще всего эти Р. возникают в результате экономического цикла: процветание несет существенные прибыли большинству фирм, а кризис предполагает огромные Р.

РИСК, МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ – диверсификация – метод, направленный на снижение Р. путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение Р. от покупки (или продажи) одного означает снижение Р. от покупки (или продажи) другого. Диверсификация не может полностью уничтожить Р., но она помогает его значительно снизить; страхование – метод, направленный на снижение Р. путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки. Он лежит в основе страхования. Болезни, стихийные бедствия, кражи и тому подобные непредвиденные обстоятельства связаны со значительными расходами. Смягчить последствия этих инцидентов помогает страхование. Люди во всем мире страхуют жизнь и имущество от непредвиденных обстоятельств. Страховые компании организуют дело таким образом, чтобы сумма выплат и затраты на организацию страхового дела не превышали величины полученных взносов. Главное условие эффективности объединения Р. при страховании заключается в том, чтобы Р. застрахованных лиц были независимыми друг от друга (или, как в случае диверсификации, имели разнонаправленную, отрицательную корреляцию); распределение – это метод, при котором Р. вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики. Именно благодаря использованию данного метода финансово-промышленные группы не боятся идти на Р. финансирования крупных проектов или новых направлений НИОКР; поиск информации – один из методов снижения Р. В связи с тем, что боль-

шинство ошибочных решений связано с недостатком информации, следовательно, ее получение может значительно снизить ущерб от Р. Чтобы определить количество необходимой информации, следует сравнить ожидаемые от нее предельные выгоды с ожидаемыми предельными издержками, связанными с ее получением.

РИСК, ПРИБЫЛЬ – каждый из вкладчиков капитала стоит перед выбором: либо высокая прибыль от рисковых операций (с опасностью потерять не только прибыль, но и вложенный капитал), либо низкая прибыль от безрисковых операций. Практически безрисковой является покупка казначейских векселей США. Покупка ценных бумаг (акций и облигаций) почти всегда связана с большим или меньшим Р.

РИСКОВЫЕ АКТИВЫ – активы, доход от которых частично зависит от случая.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ – все виды деятельности, связанные с доставкой товаров непосредственно населению. Она является последним звеном в цепи распределения общественного продукта. Р. т. предоставляет следующие услуги: 1) доставка разнообразных товаров в места, удобные для потребителей; 2) возможность производителям реализовывать их продукцию во многих местах торговли; 3) реклама товаров различных производителей и разъяснения относительно их назначения и применения; 4) доставка объемных и тяжелых товаров; 5) послепродажное обслуживание технически сложных товаров. Наряду с магазинами система Р. т. охватывает общественные учреждения, школы, бары, кафе, бензозаправочные станции, уличные базары, продажу на дому и т. п.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ВИДЫ – 1. Магазины (частная мелкая торговля). Это частные торговцы или фирмы, имеющие один магазин. Самая независимая форма предприятий в этой отрасли. В развитых странах их доля в Р. т. неуклонно снижается, а в переходной экономике она растет. Благодаря своей многочисленности предоставляет потребителям максимально возможные удобства, поскольку открывает магазины близко от их дома. Работают эти магазины дольше других, нередко круглосуточно, и предоставляют покупателям массу мелких услуг, подчас отсутствующих в крупных магазинах; 2. Фирменные магазины. Эти магазины принадлежат крупным компаниям и входят в цепь схожих между собой крупных магазинов. Каждая компания создает свой неповторимый стиль, оформления витрин и интерьеров таких магазинов. Их легко отличить один от другого в центрах больших городов. В развитых странах фирменные магазины завоевывают растущую долю розничного рынка. Этот успех в основном строится на экономии масштаба, который могут получить крупные фирмы. Компании, владеющие крупными универсальными магазинами, обычно обладают следующими преимуществами: приобретают большое количество товаров и оплачивают их поставки по более низкой цене; сами занимаются оптовой торговлей: приглашают на работу специалистов по маркетингу; торгуют под собственной торговой маркой; проводят обширные рекламные компании; осуществляют контроль за работой своих магазинов из центральной конторы; 3. Универсальные магазины. Обычно универсальный магазин представляет собой несколько специализированных магазинов под одной

крышей. В большинстве крупных городов можно увидеть, как правило, не один универсальный магазин. В специализированных отделах таких магазинов продается широкий ассортимент товаров. Например, в них можно найти специализированные отделы мебели, постельных принадлежностей, ковров, электротехнических товаров, продовольственные отделы и т. д. Универсальные магазины также предоставляют покупателям широкий спектр услуг – там размещаются кафетерии, отделения банков, парикмахерские, конторы по бронированию билетов в театры и на праздники. Разнообразие предоставляемых услуг привлекает покупателей; они могут сделать большую часть необходимых покупок в одном месте; 4. Супермаркеты. Супермаркетом обычно называется продовольственный магазин самообслуживания с достаточно большой торговой площадью. Применяемые в таких магазинах методы самообслуживания и самостоятельного выбора товара позволяют розничным торговцам существенно повысить эффективность торговли. Сегодня супермаркеты – это уже не просто продовольственные магазины, какими они были вначале. Теперь здесь продаются также вино и крепкие алкогольные напитки, электротехнические товары, одежда, моющие средства и широкий ассортимент домашнего обихода. Тенденции к расширению торговой площади привели к созданию очень крупных магазинов. И собственно продовольственная торговля в них может занимать не более половины торгового зала. Такие гигантские магазины обычно размещаются на окраинах города, где может быть обустроена соответствующая площадка для стоянки машин; 5. Универмаги самообслуживания, торгующие со скидкой. Универмаги самообслуживания, торгующие со скидкой, представляют собой не что иное, как магазин-склад Р. т. Обычно такие магазины-склады занимают огромную территорию за чертой города и располагаются в специальной одноэтажной постройке. Они торгуют по принципу «купил – забрал». В них можно приобрести товары длительного пользования. Многие магазины-склады специализируются на торговле электротехническими товарами и их компонентами. В таких магазинах почти нет специализированных индивидуальных услуг, и это позволяет существенно снизить затраты на оплату труда. Строительство, оснащение и обеспечение работы таких магазинов – складов стоит относительно недорого по сравнению с крупными магазинами в центре города; 6. Посылочная торговля. Фирмы посылочной торговли продают широкий ассортимент товаров, весьма схожий с тем, что можно встретить в универсальных магазинах. Все сделки – платежи и поступления товаров – совершаются по почте. Местные агенты, нанимаемые на временную работу для сбора заказов, рассылают красочные привлекательные каталоги, по которым товары могут быть приобретены в рассрочку. Агенты получают комиссионные, т. е. известный процент от стоимости собранных ими заказов. Покупателям предоставляется возможность с удобством сделать покупку – прямо у себя дома. И хотя посылочная торговля – достаточно дорогое удовольствие, занятые ею фирмы получают прибыль от экономии на масштабах приобретения товаров у оптовых поставщиков и последующей его реализации по розничным ценам. Такие фирмы пользуются складами вне

города, приобретение или аренда которых обходится значительно дешевле, чем помещения в центре города.

РОУЛЗИАНСКИЙ ВЗГЛЯД – особая разновидность эгалитаризма, развитая в трудах современного философа Дж. Роулза. По Роулзу, должна максимизироваться полезность наименее обеспеченных членов общества.

РОЯЛТИ – периодические отчисления арендодателю за право пользования предметами лицензионного соглашения.

РУБЛЬ – денежная единица Российской империи, СССР, РФ (равная 100 копейкам). Понятие Р. возникло в XIII в. в Новгороде как названия половины гривны (слиток серебра массой около 200 г), С 1704 г. началась регулярная чеканка серебряных Р. массой 28 г; в 1769-1849 гг. существовал счет на Р. серебром и Р. ассигнациями. В 1897 г. основной денежной единицей становится золотой Р. Первый советский Р. выпущен в 1919 г. в виде кредитного билета.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ – физическое лицо, которое в соответствии с законом или учредительными документами организации осуществляет руководство этой организацией, в том числе выполняет функции ее единоличного исполнительного органа.

РЫНОК – отношения между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) по поводу обмена всей массы произведенных товаров и услуг; обмен, организованный по законам товарного и денежного обращения; система отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию выравниваться.

РЫНОК, ВИДЫ – Р. бывают разные. Их различают по критериям, или особым признакам.

По *собственности* – Р. частного сектора и Р. государственного сектора.

По *сферам деятельности:* 1) Р. ресурсов: а) земли и природных богатств; б) капитала (оборудования, сырья и материалов, информации, энергии, транспорта, науки, патентов и лицензий, рекламы); в) труда; г) финансовый Р., Р. ценных бумаг, кредитный Р., валютный Р.; 2) Р. потребительских товаров и услуг: а) товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т. д.); б) товаров долговременного пользования (автомобили, мебель, жилые дома и т. д.); в) предметов роскоши (яхты, алмазы и т. д.); г) социальной инфраструктуры, или потребительских услуг (образование, здравоохранение, бытовые услуги и т. д.).

По *территориальному* охвату: 1) национальный Р. – Р. одной страны (российский, китайский и т. д.); 2) региональный – Р. стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т. д.); 3) международный Р. – это Р. всех стран вместе взятых.

По *организационно-правовому* признаку в рыночной экономике выделяют: аукционы, биржи, долгосрочные контракты, телефонно-телексный Р., Р. по интернету и т. д. Особенность последних Р. заключается в том, что покупатели и продавцы не обязательно должны встречаться лицом к лицу. Во многих случаях их разделяют

тысячи миль. Виртуальная связь обеспечивает им возможность точно знать, что происходит с ценами на товары или валюту в различных частях земного шара.

РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ – долгосрочные и среднесрочные облигационные займы, размещенные среди населения: государственные краткосрочные облигации (ГКО) различных годов выпуска; долгосрочный 30-летний облигационный займ 1991 г.; внутренний валютный облигационный займ для юридических лиц; казначейские обязательства.

РЫНОК ДЕНЕГ – рынок наличной валюты (отечественной), рынок краткосрочных кредитов и рынок долгосрочных кредитов. Кроме того, можно говорить о многообразном рынке заменителей денег: от векселей до бартерных обязательств, «налоговых освобождений». При развитой карточной системе, как показывает опыт стран, где она широко применялась в течение длительного времени (например, во Вьетнаме), даже карточки могут выполнять функцию обмена и меняться между собой по определенным курсам. Модельное описание Р. д. исходит из того, что, во-первых, разные виды денег представляют собой в определенной мере взаимозаменяемые блага, различающиеся по соотношению свойств «ликвидность – доходность», и, во-вторых, одним из важных параметров, определяющих величину спроса на деньги, является процент. С одной стороны, чем выше процент, тем ниже спрос на деньги как средство обращения. С другой стороны, чем выше процент, тем выше предложение денег в безналичной форме. Поэтому в самом общем виде Р. д. строится на осях «количество денег – процент».

РЫНОК КАПИТАЛОВ (средств производства) – рынок материальных ресурсов (станки, машины, оборудование, здания и т. д.), необходимых для воспроизводства общественного капитала в расширенном масштабе.

РЫНОК КРЕДИТНЫЙ – рынок ссудного капитала, т. е. совокупность экономических отношений между собственниками ссудного капитала (кредиторами) и функционирующими предпринимателями (заемщиками). Р. к. охватывает все формы кредита: коммерческий, банковский, потребительский. государственный и международный кредит. Условия и порядок функционирования Р. к. регулируются соответствующим законодательством через налоговую систему, основанную на прогрессивной шкале.

РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫЙ (мировой или глобальный) – рынок всех стран вместе взятых.

РЫНОК НАЦИОНАЛЬНЫЙ – рынок одной страны (российский, китайский и т. д.)

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ (потребительский рынок) – сфера купли-продажи потребительских товаров индивидуального назначения. Он включает в себя следующие рынки: а) товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т. д.); б) товаров долговременного пользования (автомобили, мебель, жилые дома и т. д.); в) предметов роскоши (яхты, алмазы и т. д.); г) потребительских услуг

(образование, здравоохранение, бытовые услуги и т. д.) Р. п. т. индивидуализирован, он должен довести товар или услугу до отдельного человека, удовлетворить его личные потребности и способствовать воспроизводству рабочей силы.

РЫНОК РЕГИОНАЛЬНЫЙ – это рынок отдельного региона или стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т. д.).

РЫНОК РЕСУРСОВ – рынок, удовлетворяющий общественную потребность в факторах производства (земля, капитал, труд, предпринимательские способности), необходимых для осуществления расширенного воспроизводства или увеличения ВНП. От него зависит уровень социально-экономического развития страны.

РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ – система экономических отношений, обеспечивающих аккумуляцию свободных денежных средств, превращения их в ссудный капитал и его перераспределение между участниками процесса воспроизводства; общее название финансовых рынков, на которых осуществляются финансовые операции по предоставлению ссуд (денежного капитала) во временное пользование под проценты.

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ – механизм взаимодействия страховщиков и страхователей с целью получения прибыли посредством защиты от предвидимых и непредвидимых страховых случаев.

РЫНОК ТРУДА – рынок специфического товара рабочей силы, носителем которой является человек. В этом заключается одна из главных особенностей Р. т., его отличие от других рынков: рынка таких факторов производства, как земля и капитал и рынка товаров и услуг. Специфика Р. т. в отличие от других рынков заключается в том, что внутренний, естественный регулятор любого рынка, связанный с механизмом ценовой конкуренции не исчерпывается формированием уровня цены на рабочую силу как товар. При всей значимости этого фактора, на формирование цены рабочей силы или заработной платы оказывают влияние целый ряд факторов социального и социально-психологического характера. Например, содержание труда, удовлетворенность трудом, возможности профессионального роста и т. п. Р. т. является важнейшим сегментом национального рынка. Без Р. т. не может быть ни рынка вообще, ни рыночной экономики.

Для стран с развитой рыночной экономикой обычным является на Р. т. превышение предложения рабочей силы над ее спросом. При этом в современном рыночном хозяйстве всегда существует оптимальный резерв работников, образующий естественную норму безработицы. По мнению западных экономистов, рыночной экономике рынку одинаково противопоказана как «полная занятость», так и чрезмерно высокая безработица. При полной занятости развивается инфляция спроса. Типичным является низкая эффективность производства, необходимость административных способов распределение трудовых ресурсов по отраслям и регионам и т. д. При чрезмерно высокой безработице возникает социальная напряженность в обществе, усиливается давление на государственный бюджет, связанное с содержанием

большого количества безработных. Поэтому разработка мероприятий по государственному регулированию рынка труда должна базироваться как на основе уровня безработицы, так и ее продолжительности.

Р. т. неоднороден и состоит из множества секторов и рабочих мест с различными требованиями и свойствами. В реальной действительности существует много специализированных Р. т. в зависимости от профессиональной категории или региона. Поэтому избыток рабочих мест на одном из таких рынков не может компенсировать их нехватку на другом. Формирование оплаты труда на основе рыночной цены рабочей силы предполагает полную свободу распоряжения работником своей рабочей силой, отмену ограничений на смену места работы и места жительства, а также право выбора сферы деятельности, в т. ч. и в области предпринимательства.

РЫНОК ФИНАНСОВЫЙ – совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями в финансовой сфере. Выступает в трех формах: 1) рынок ценных бумаг; 2) кредитный рынок; 3) валютный рынок.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ – механизм взаимодействия между покупателями и продавцами по поводу купли-продажи ценных бумаг. Он также является рынком для инвестиций, привлечения незадействованного капитала. В связи с тем,. что существуют различные виды рынков для инвестирования, Р. ц. б. приходится выдерживать жесткую конкуренцию, на которую влияет ряд факторов: уровень доходности рынка, уровень риска, уровень налогообложения и др. Государственное регулирование Р. ц. б. осуществляется путем: 1) установления обязательных требований к деятельности эмитентов, профессиональных участников Р. ц. б. и ее стандартов; 2) регистрации выпусков эмиссионных ценных бумаг и проспектов эмиссии и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них; 3) лицензирования деятельности профессиональных участников Р. ц. б.; 4) создания системы защиты прав владельцев и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками Р. ц. б.: 5) запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на Р. ц. б. без соответствующей лицензии. Представительные органы государственной власти и органы местного самоуправления устанавливают предельные объемы эмиссии ценных бумаг, эмитируемых органами власти соответствующего уровня. Р. ц. б. – не простой рынок, он чутко реагирует на малейшие изменения в экономической и политической жизни страны. Чем выше цена акций, тем больше средств получает данная компания для развития производства и, следовательно, для увеличения доходов своих акционеров. Отклонения цен от потенциальных возможностей компании являются мощным стимулом для инвесторов. Они способствуют переливу капитала от слабых компаний к сильным. Пытаясь определить будущую отдачу от сегодняшних вложений, инвесторы идут на риск.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ВТОРИЧНЫЙ – рынок, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Известны две формы Р. ц. б. в.: организованный

(биржевой) рынок и неорганизованный (внебиржевой или «уличный»). В странах с развитой рыночной экономикой операции с акциями, как правило, проходят на бирже, а внебиржевой рынок является местом купли-продажи облигаций.

Важнейшая черта Р. ц. б. в. – это его ликвидность, т. е. возможность успешной и обширной торговли, способность поглощать значительные объемы ценных бумаг в короткое время при небольших колебаниях курсов и при низких издержках на реализацию.

Особенностью отечественной практики является то, что первичный рынок ценных бумаг пока преобладает. Эта тенденция объясняется такими процессами, как приватизация, создание новых акционерных обществ, финансирование государственного долга через выпуск ценных бумаг и т. п.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ, МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЦЕНА – механизм функционирования Р. ц. б., как и любого другого рынка, складывается из спроса, предложения и уравновешивающей их цены. Спрос создается компаниями и государством, которым не хватает собственных доходов для финансирования инвестиций, и населением. Причем, бизнес и правительство выступают на Р. ц. б. чистыми заемщиками (больше занимают, чем одалживают), а чистым кредитором является население, личный сектор, у которого по разным причинам доход превышает сумму расходов на текущее потребление и инвестиции в материальные активы (главным образом, жилье). Предложение формируется выпуском ценных бумаг со стороны частных компаний и государства. Цена на Р. ц. б. формируется так же, как и на любом рынке. В то же время на различных стадиях ценообразование на Р. ц. б. существенно различается. Если на первичном рынке цена отражает издержки производства фирмы, выпустившей ценную бумагу, то на вторичном, где происходит их перепродажа (акций, облигаций, векселей и др.), в процесс ценообразования включаются другие механизмы – механизмы закона спроса и предложения. Равновесная цена образуется при пересечении кривых спроса и предложения. Рыночная цена на ценные бумаги выражается равновесным процентом. Равновесный процент формируется под влиянием конкуренции. Здесь конкуренцию следует рассматривать с двух сторон: как конкуренцию между ценными бумагами и как конкуренцию между различными видами рынков. В первом случае на конкуренцию влияют такие факторы: количество и разнообразие эмитентов (те, кто выпускает ценные бумаги), количество аналогичных ценных бумаг, цены конкурентов. Во втором – конкуренция рассматривается как конкуренция между кредитным (банковским) рынком, Р. ц. б., валютным рынком. Вся деятельность Р. ц. б. реализуется через фондовый рынок и его институциональную (учрежденческую) форму – фондовую биржу.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ, ОБЩЕРЫНОЧНЫЕ ФУНКЦИИ – 1) коммерческая, т. е. функция получения прибыли от операции на данном рынке; 2) ценовая, т. е. рынок, обеспечивает процесс складывания рыночных цен, их постоянное движение

и т. д.; 3) информационная, т. е. рынок производит и доводит до своих участников рыночную информацию об объектах торговли и ее участниках; 4) регулирующая, т. е. рынок, создает правила торговли и участия в ней. порядок разрешения споров между участниками, устанавливает приоритеты, органы контроля или даже управления и т. д.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ПЕРВИЧНЫЙ – рынок, возникающий в момент эмиссии ценных бумаг. Известны две формы первичного Р. ц. б. п.: частное размещение и публичное предложение. Частное размещение характеризуется продажей (обменом) ценных бумаг ограниченному количеству заранее известных инвесторов без публичного предложения и продажи. Публичное предложение – это размещение ценных бумаг при их первичной эмиссии путем публичных объявлений и продажи неограниченному числу инвесторов. Соотношение между публичным предложением и частным размещением постоянно меняется и зависит от типа финансирования, который избирают предприятия в той или иной экономике, от структурных преобразований, которые проводит правительство, и других факторов.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ, САМОРЕГУЛИРУЮЩИЕСЯ ОРГАНИЗАЦИИ – организации профессиональных участников Р. ц. б., действующие в соответствии с законом «О рынке ценных бумаг» и функционирующие на принципах некоммерческой организации. Важной особенностью такой организации является ее некоммерческая направленность, т. е. ее участники и учредители не используют вырученные средства на собственное потребление, а только на реализацию предоставленных им функций. Их функции: разработка обязательных правил и стандартов профессиональной деятельности и операций на Р. ц. б.; осуществление подготовки кадров и установление требований для работы на рынке; контроль за соблюдением участниками правил и нормативов; обеспечение правдивой информацией участников рынка; обеспечение защиты участников в государственных органах управления.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ, СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ – 1) распределение денежных средств между отраслями и сферами экономики; 2) перевод сбережений, прежде всего населения, в реальный сектор; 3) финансирование дефицита государственного бюджета на не инфляционной основе, т. е. без выпуска в обращение дополнительных денежных средств: 4) страхование ценовых и финансовых рисков, или хеджирование.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ, ЭМИТЕНТЫ – те, кто может разместить, т. е. продать свои обязательства в виде ценных бумаг, при этом может доказать, что ему как заемщику, должнику и предпринимателю можно доверять. Эмиссия в условиях конкуренции, потребность в гарантированном размещении ценных бумаг требует не только больших расходов, но и профессиональных знаний, специализации, навыков. Поэтому эмитенты в подавляющем большинстве случаев прибегают к услугам профессиональных посредников – банков, финансовых брокеров, инвестиционных компаний. Все они в данном случае как организаторы и гаранты являются посредниками на Р. ц. б.

Главную массу *эмитентов* акций составляют нефинансовые компании. Они же выпускают среднесрочные и долгосрочные облигации, предназначенные как для пополнения их основного капитала, так и для реализации различных инвестиционных программ, связанных с расширением и модернизацией производства.

Правительство выпускает долговые обязательства широкого спектра сроков: казначейские векселя – на 3 месяца, облигации – на 30, а иногда и 50 лет.

Физические лица начинают вкладывать средства в ценные бумаги лишь тогда, когда они достигают достаточной степени личного богатства, которым нужно управлять, т. е. держать в форме *капитала* – финансовых активов, приносящих доход.

Конечной целью участников Р. ц. б. является получение прибыли, как и при любой деятельности в рыночной экономике. Одним из средств увеличения прибыли является вложение (инвестирование) капитала, поэтому важно выбрать наиболее целесообразный рынок для инвестирования капитала. Денежные средства могут быть вложены в различные рынки: денежный рынок или рынок капиталов.

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА – совокупность учреждений и организаций банков, бирж, ярмарок, консультационных и информационно-маркетинговых фирм и т. д., обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ – наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величину цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

– одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;

– стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

– объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов;

– цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;

– платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ЦЕННОЙ БУМАГИ – цена, которую инвесторы готовы заплатить за данную ценную бумагу.

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА ТОВАРА (работы, услуги) – цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА – экономика, развивающаяся по законам товарно-денежного хозяйства (законам спроса и предложения, накопления капитала, денежного

обращения и т. д.) Р. э. базируется на господстве частной собственности, свободе выбора и предпринимательства, приоритете личного интереса при принятии деловых решений посредством системы рынков и цен, конкуренции и ограниченном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь. Р. э. представляет собой многосложную систему связей, посредством которой бесчисленные и свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравновешиваются. Свободная, или чистая, Р. э. в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы исключает экономическую роль правительства. Считается, что нет объективной необходимости во вмешательстве правительства в функционирование Р. э., за исключением установления правовой базы для осуществления свободы выбора решений и использования частной собственности. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с экономическими кризисами, привели к тому, что правительство стало играть активную роль в экономике – особенно во второй половине XX в.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ – компромисс между продавцами и покупателями. Достигается через механизм равновесной цены и равновесного количества.

РЫНОЧНОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ – самонастройка воспроизводственного процесса под влиянием действия закона спроса и предложения.

РЫНОЧНЫЕ СИГНАЛЫ – поручительства, гарантии, репутация фирмы, марка, фирменные знаки и т. д. Например, когда продавцу на рынке подержанных товаров удается послать дополнительный сигнал о высоком качестве своего товара, то он вправе претендовать на более высокую его цену. Одним из сигналов о качестве нанимаемого работника может быть, в частности, его образовательный уровень.

С

САЛЬДО – разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период времени; в бухгалтерии – разность итоговых сумм по дебету и кредиту, а также итоговых сумм актива и пассива; в международных торговых и платежных расчетах – разность между стоимостью экспорта и импорта страны (С. торгового баланса) или между его заграничными платежами и поступлениями.

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ – некоммерческая организация, имеющая соответствующее разрешение федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, основанная на членстве управляющих компаний.

Все доходы саморегулируемой организации используются ею исключительно для выполнения уставных задач и не распределяются среди ее членов.

САМОФИНАНСИРОВАНИЕ – финансирование компанией своих мероприятий за счет чистой прибыли или выпуска акций в противоположность использованию банковского кредита или эмиссии облигаций.

САНАЦИЯ – правительственные мероприятия, направленные на предотвращение банкротства фирм; реорганизационная процедура, когда собственником предприятия-должника, кредитором (кредиторами) или иными лицами оказывается финансовая помощь предприятию-должнику.

САНКЦИИ – меры принудительного воздействия, применяемые к нарушителям установленного порядка осуществления хозяйственно – финансовой деятельности и влекущие для них определенные неблагоприятные последствия.

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ (депозитный) СЕРТИФИКАТ – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка. С. с. могут быть предъявительскими или именными.

СБЕРЕЖЕНИЯ – денежные средства, остающиеся после уплаты всех налогов и расходов на личное потребление; отложенное потребление.

СБОР – обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

СБРАСЫВАНИЕ АКТИВОВ – распродажа части активов поглощенной компании, не приносящих прибыль.

СВЕРХУРОЧНАЯ РАБОТА – работа, производимая работником по инициативе работодателя за пределами установленной продолжительности рабочего времени, ежедневной работы (смены), а также работа сверх нормального числа рабочих часов за учетный период.

СВИНГ – предел взаимного кредитования при клиринговых расчетах. В клиринговых соглашениях оговариваются требования, которые страна-кредитор может предъявить стране-должнику при превышении С.

СВИТЧ – 1) ликвидация обязательства с одними ценными бумагами или валютами и заключение сделок по другим; 2) переуступка третьей стране остатка на клиринговом или другом двустороннем счете по курсу со скидкой против официального; 3) операция по использованию блокированного счета.

СВИФТ – международная межбанковская организация. Общество всемирных банковских финансовых коммуникаций, функционирующее с 1977 г. СВИФТ было создано консорциумом крупных банков Западной Европы с целью электронного обмена информацией между банками о произведенных расчетах с помощью специальных средств электронной техники. Правление СВИФТ находится в Брюсселе. Членами этой системы являются 2900 финансово-кредитных учреждений в 66 странах, при этом наибольший объем операций осуществляется в Германии, Великобритании и Италии. Функционирование системы происходит при помощи спутниковой связи,

посредством которой передаются инструкции банков-участников относительно проведения различных операций. В каждом банке имеется свой электронный терминал, осуществляющий передачу информации по системе.

СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ – торговля между странами без каких-либо ограничений. Благодаря С. т., базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна (1) производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и (2) обменивать товары, на которых она специализируется, на те продукты, издержки производства которых в данной стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, то мировая экономика может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. Иначе говоря, каждая свободно торгующая страна может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми она располагает. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

Побочная выгода от С. т. заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает их вводить новшества и держать руку на пульсе технического прогресса, повышая качество продукции и используя новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту. С. т. предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение С. т. в сущности те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию. Поэтому нет ничего удивительного в том, что подавляющее большинство экономистов оценивают С. т. как экономически обоснованное явление.

В пользу С. т. выдвигаются чрезвычайно веские *аргументы:* 1) беспрепятственно способствует взаимовыгодному международному разделению труда: 2) увеличивает реальный национальный продукт всех стран; 3) создает возможность повышения уровня жизни на всем земном шаре.

СВОБОДНО КОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА – валюты, которые повсеместно принимаются в платежи по текущему рыночному курсу: конвертируемыми считаются валюты стран, отменивших валютные ограничения, по крайней мере по текущим операциям; полностью конвертируемые валюты (включая свободу финансовых операций) есть у менее 20 ведущих стран, по текущим операциям – у более 60.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (СЭЗ) – зоны свободного предпринимательства, специально выделенные территории с льготным таможенным, валютным, налоговым, визовым и трудовым режимами; в СЭЗ поощряются приток иностранного капитала, совместные с иностранным капиталом производство, торговля и иные виды деятельности, развитие экспортного потенциала. Мировая практика показывает, что СЭЗ при определенных условиях ускоряют включение национальной экономики в мирохозяйственные связи и стимулируют экономическое развитие в целом, они выступают также в качестве инструментов государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики.

СВОДНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – отчетность, дополнительно составляемая помимо собственного бухгалтерского отчета в случае наличия у организации дочерних и зависимых обществ. Сводная бухгалтерская отчетность включает показатели отчетов дочерних (зависимых) обществ, находящихся на территории РФ и за ее пределами, в порядке, устанавливаемом Министерством финансов РФ.

СВОДНЫЕ ДОКУМЕНТЫ – документы, обобщающие показатели путем соответствующей их группировки и систематизации из первичных документов и, таким образом, являющиеся сводкой.

СВОП – 1) временная покупка с гарантией последующей продажи; 2) одновременная обменная операция по ценным бумагам. С. с целью продления срока – продажа ценной бумаги и покупка другой с более длительным сроком до погашения; 3) операция по обмену национальной валюты на иностранную с обязательством обратного обмена через определенный срок; осуществляется обычно между центральными банками; 4) продажа наличной валюты (спот) с одновременной покупкой ее на срок (форвард) или наоборот; 5) разность в процентных ставках по двум валютам на один и тот же срок.

СГОВОР – негласное или открытое соглашение между фирмами, ведущее к снижению или ликвидации конкуренции и установлению монополии на рынке. Предметом такого соглашения могут быть цены, объемы производства продукции или раздел рынков сбыта.

СДЕЛКИ – действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. С. могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними. С. также могут быть условными (т. е. совершенными под отлагательным или отменительным условием), возмездными и безвозмездными, консенсуальными и реальными, казуальными и абстрактными. С. совершаются устно или в письменной форме (простой или нотариальной). В отдельных случаях закон требует обязательной регистрации С. Не отвечающая обязательным требованиям закона, С. является недействительной в силу признания ее таковой судом (оспоримая С.) либо независимо от такого признания (ничтожная С). Недействительная С. не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ – суммарные затраты на производство и реализацию продукции в течение отчетного периода; включает прямые затраты труда, сырья, материалов, а также накладные затраты, связанные непосредственно с превращением сырья и материалов в готовую продукцию.

СЕЗОННОЕ ПРОИЗВОДСТВО – производство, осуществление которого непосредственно связано с природными, климатическими условиями и со временем года. Данное понятие применяется в отношении организации и индивидуального предпринимателя, если в определенные налоговые периоды (квартал, полугодие) их производственная деятельность не осуществляется в силу природных и климатических условий.

СЕКВЕСТР – запрещение или ограничение, налагаемое государственной властью на пользование или распоряжение каким-либо имуществом.

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ – использование денежных поступлений, предусмотренных условиями контракта, в качестве обеспечения при выпуске долговых обязательств.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ – система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями для удовлетворения своих экономических и иных потребностей.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛИ (для целей исчисления единого сельскохозяйственного налога) – организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, производящие сельхозпродукцию на сельскохозяйственных угодьях и реализующих эту продукцию, в том числе продукты ее переработки, при условии, что в общей выручке от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей доля выручки от реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70 процентов.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ – организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединениях их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Сельскохозяйственный кооператив может быть создан в форме производственного или потребительского кооператива.

СЕНЬОРАЖ – доход от печатания денег, инфляционный налог. Исторически – термин, восходящий ко времени металлического денежного обращения и означавший оплату услуг монетного двора за чеканку монет. При бумажноденежном обращении С. называют также прибыль, получаемую казной при оплате издержек эмиссии.

СЕРТИФИКАТ – 1) письменное свидетельство, удостоверяющее определенный факт; 2) заемное финансовое обязательство государственных органов, оно выпускается обычно небольшими купюрами, размещается среди мелких и средних держателей; 3) страховой С. содержит условия договора страхования, заменяет страховой полис.

СЕРТИФИКАТ КЛЮЧА ПОДПИСИ – документ на бумажном носителе или электронный документ с электронной цифровой подписью уполномоченного лица удостоверяющего центра, которые включают в себя открытый ключ электронной цифровой подписи и выдаются удостоверяющим центром участнику информационной системы для подтверждения подлинности электронной цифровой подписи и идентификации владельца сертификата ключа подписи.

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ РАБОТ ПО ОХРАНЕ ТРУДА (сертификат безопасности) – документ, удостоверяющий соответствие проводимых в организации работ по охране труда установленным государственным нормативным требованиям охраны труда.

СЕРТИФИКАТ СРЕДСТВ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ – документ на бумажном носителе, выданный в соответствии с правилами системы сертификации для подтверждения соответствия средств электронной цифровой подписи установленным требованиям.

СЕРТИФИКАТ ЭМИССИОННОЙ ЦЕННОЙ БУМАГИ – документ, выпускаемый эмитентом и удостоверяющий совокупность прав на указанное в сертификате количество ценных бумаг. Владелец ценных бумаг имеет право требовать от эмитента исполнения его обязательств на основании такого сертификата.

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ – процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

СИНДИКАТ АНДЕРРАЙТЕРОВ – группа инвестиционных банков, создаваемая на непродолжительное время, для того чтобы обеспечить продажу нового выпуска ценных бумаг по некоторой цене, установленной в предварительном соглашении.

СИНДИЦИРОВАННЫЙ КРЕДИТ – кредит, предоставляемый несколькими кредиторами (банками, другими финансово-кредитными институтами) одному заемщику. С. к. предоставляется в основном при кредитовании какого-либо крупного проекта (например, кредитование строительства туннеля под проливом Ла-Манш).

СИНТЕЗ – метод, заключающийся в соединении частей в целое.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ – учет обобщенных данных бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций по определенным экономическим признакам, который ведется на синтетических счетах бухгалтерского учета.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ – всеобъемлющая система учета процесса производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны, основанная на системе взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих все основные экономические процессы и фазы воспроизводства; применяемая в развитых странах система макроэкономического учета производства, распределения и конечного использования совокупного дохода, составленная в форме бухгалтерских счетов. На основе обработки

данных, основанных на обобщении и систематизации сплошных и выборочных исследований, статистической отчетности, составляется целый комплекс таблиц, показатели которых отражают состояние экономики и динамику экономического роста. С. н. с. используется в международной статистике ООН.

СИСТЕМА ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ – совокупность мер по:

– реализации федеральными органами исполнительной власти установленного федеральными законами и иными правовыми актами РФ порядка вывоза за пределы России вооружений и военной техники, а также отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий и научно-технической информации, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники (товары двойного применения);

– недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания, а также мер по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений этого порядка.

СКОРОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ – число полных оборотов в течение года, осуществляемых денежной единицей, используемой в качестве средства обращения и платежа.

СКРЫТАЯ РЕКЛАМА – использование в радио-, теле-, видео-, аудио- и кинопродукции, а также в иной продукции и распространение иными способами рекламы, которая оказывает не осознаваемое потребителем воздействие на его восприятие, в том числе путем использования специальных видеовставок (двойной звукозаписи) и иными способами. Действующим законодательством РФ данный вид рекламы запрещен.

СЛУЖЕБНАЯ ТАЙНА – информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

СЛУЖЕБНАЯ КОМАНДИРОВКА – поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. Служебные поездки работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, служебными командировками не признаются.

СМЕННАЯ РАБОТА – работа в две, три или четыре смены. Она вводится в тех случаях, когда длительность производственного процесса превышает допустимую продолжительность ежедневной работы, а также для более эффективного использования оборудования, увеличения объема выпускаемой продукции или оказываемых услуг.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА – экономическая система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения трех фун-

даментальных проблем экономики: что? как? для кого производить? Экономика с элементами рынка и регулирования. В такой системе и рынок, и государство играют важную роль в решении основных экономических вопросов. Классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе саморегулирования, т. е. без участия каких-либо внешних сил, в т. ч. и государства. Однако разразившийся в 1929-1933 гг. глубочайший кризис капиталистической экономики ознаменовал конец «эры» саморегулирования, или свободного предпринимательства, показал неспособность рыночной системы развиваться без вмешательства государства. Необходимость государственного вмешательства, или регулирования, рыночной экономики теоретически обосновал английский экономист Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Эта теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых капиталистических стран. В 70-80-х гг. XX столетия стал наблюдаться как бы обратный процесс: усилился интерес к рыночному механизму. Причиной явилось снижение эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что произошло полное свертывание государственного вмешательства в рыночную экономику развитых стран.

Все современные реально функционирующие экономические системы – это смешанные системы. В то же время они отличаются друг от друга по соотношению экономической роли государства (правительства) и рынка в управлении экономикой. Так, в настоящее время в экономике стран Западной Европы (Франции, Великобритании, ФРГ, Австрии) на долю государства приходится более 40% хозяйственной деятельности, а в США – менее 20%.

СОБСТВЕННОСТЬ – категория, раскрывающая экономические и юридические отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и пользования благами. Блага могут иметь вещественную форму: земля, недвижимость, станки, компьютеры и т. п., денежную и интеллектуальную как продукт человеческого разума. Поэтому, наряду с имущественной С., имеет место интеллектуальная С. (ИС). Она включает права на научные труды, литературные и художественные произведения, театральные постановки, фонограммы, радио и телевещание, изобретения и т. д. ИС делят на два вида: промышленную (ИСП) и авторское право (ИСАП). ИСП – это изобретения, полезные модели, товарные знаки и промышленные образцы. ИСП ассоциируется с патентной системой. ИСАП – это право автора дать разрешение на изготовление копий собственного произведения, например, книги или кинофильма.

С. может принадлежать физическому или юридическому лицу. Основными законами, охраняющими право собственности в России, являются законы, принятые в соответствии с Конституцией РФ. В этой связи следует различать экономическую и правовую (юридическую) трактовку С. Как юридическая категория С, есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения (отчуждения), владения, распоряжения и использования материальных благ. Законодательно закре-

пляется то, что сложилось на практике, в действительной жизни. Без юридических законов, регулирующих отношения С., экономика не сможет нормально развиваться. В зависимости от того, в чьих руках находятся ресурсы и продукты человеческого разума, С. выступает в разных формах: *частная, государственная, смешанная и общественная.*

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ – капитал компании, включая нематериальные активы, за вычетом долговых обязательств, то есть чистая стоимость имущества (нетто-активы).

СОВМЕСТИТЕЛЬСТВО – выполнение работником другой регулярной оплачиваемой работы на условиях трудового договора на этом же предприятии или в другой организации (внешнее совместительство) в свободное от основной работы время (за пределами нормальной продолжительности рабочего времени) по инициативе работника.

Работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени не может превышать четырех часов в день и 16 часов в неделю.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – рыночная структура, характеризующаяся следующими признаками: 1. Очень большое число независимо действующих продавцов. Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют; 2. Стандартизованная, или однородная, продукция. Отсутствует основание для неценовой конкуренции, т. е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или сбыте; 3. Незначительный контроль над иеной. В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на общее предложение и, следовательно, цену продукта. Конкурентная фирма не может устанавливать рыночную цену, она может только согласиться с ней; 4. Свободное вступление и выход из отрасли. В условиях чистой конкуренции не существует законодательных, технологических, финансовых и других мер, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ – долговременный период позволяет фирмам вносить определенные изменения, которые невозможно сделать в краткосрочном периоде. В долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы расширить свои производственные мощности, и. что важно, или увеличиваться, или уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают или существующие фирмы покидают отрасль. Эти долговременные приспособления меняют выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде, после того как все долговременные приспособления завершены, т. е., когда долговременное равновесие достигнуто, цена продукта будет в точности соответствовать точке минимума средних валовых издержек. При этом производство придется на ту же точку. Если

изначально цена превышает средние валовые издержки, то возможность получения экономических прибылей будет привлекать новые фирмы в отрасль. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. Общий объем предложения продукции будет сокращаться, снова повышая цену до равенства со средними валовыми издержками. В долговременном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравняться с минимумом средних издержек производства, потому что экономические прибыли заставят фирмы вступать в конкурентную отрасль до тех пор, пока эти прибыли не будут сведены на нет. Наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не покроет издержки на единицу продукции. Экономическая прибыль всегда привлекает в отрасль новые фирмы.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ (два подхода) – в условиях С. к. существуют два подхода к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй – сравнение предельного дохода и предельных издержек. Фирма будет максимизировать прибыль при условии, если валовой доход превышает валовые издержки на наибольшую величину. Убытки будут минимизированы при условии, что превышение валовых издержек над валовым доходом является минимальным и меньше, чем совокупные постоянные издержки.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ (наблюдательный совет) – 1) коллегиальный орган, осуществляющий общее руководство деятельностью акционерного общества, за исключением решения вопросов, отнесенных законом к исключительной компетенции общего собрания акционеров; 2) высший орган Банка России – коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и осуществляющий руководство и управление Банком России. В С. д. входят Председатель Банка России и 12 членов С. д.

СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ – высший орган управления финансово-промышленной группой, включающий представителей всех ее участников. Направление участником финансово-промышленной группы представителя в состав С. у финансово-промышленной группы осуществляется решением компетентного органа управления участника финансово-промышленной группы. Компетенция С. у. финансово-промышленной группы устанавливается договором о создании финансово-промышленной группы.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – реальный объем национального производства, который производители готовы произвести при различных уровнях цен; общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг; модель, представленная в виде кривой, которая показывает уровень реального объема производства при каждом воз-

можном уровне цен. Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который предприятия выбрасывают на рынок, является прямой, или положительной.

СОВОКУПНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ – сумма всех платежей, произведенных как в наличной, так и безналичной форме за определенный период времени в масштабах хозяйства страны региона.

СОВОКУПНЫЙ ДОХОД, ВЫРУЧКА – сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага: TR = P x Q, где TR – совокупный доход; P – цена; Q – проданное количество.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС – агрегированная величина спроса в денежном выражении, предъявляемая хозяйственными агентами на все элементы производимого национального продукта; общая стоимость товаров и услуг, на которые может быть предъявлен спрос. Сумма индивидуальных спросов на рынке; модель, представленная в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, т. е. реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести как отечественные, так и зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства является обратной, или отрицательной.

СОГЛАШЕНИЕ (генеральное) – правовой акт, содержащий обязательство по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников определенной профессии, страны или на определенной территории.

СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ (СНГ) – межгосударственное объединение (договор о сотрудничестве между независимыми странами) большинства бывших союзных республик СССР. СНГ было основано путём подписания 8 декабря 1991 года в Вискулях под Брестом (Белоруссия) «Соглашения о создании Содружества Независимых Государств». В 1993 г. принят Устав СНГ. Он устанавливает, что государства – члены СНГ – самостоятельные субъекты международного права, так как СНГ не является государством и не обладает наднациональными полномочиями. Цель СНГ – сотрудничество государств – членов в политической, экономической, гуманитарной, культурной и других областях; сбалансированное экономическое развитие; обеспечение прав человека, содействие гражданам государств в свободном общении и контактах. Устав предусматривает семь сфер совместной деятельности государств: обеспечение прав и свобод человека, координация внешнеполитической деятельности, сотрудничество в формировании общего экономического пространства, сотрудничество в развитии систем транспорта

и связи, охрана здоровья населения и окружающей среды, вопросы социальной и иммиграционной политики, борьба с организованной преступностью, сотрудничество в оборонной политике и охране внешних границ. При угрозе безопасности членам СНГ возможно совместное использование вооруженных сил. Выход из СНГ свободный (необходимо лишь письменное заявление за 12 месяцев). Наряду с действительными членами в СНГ могут быть ассоциированные члены, участвующие только в отдельных видах деятельности СНГ.

СОЛИДАРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – вид обязательств с множественностью лиц. Солидарные обязательства бывают трех видов: один должник и несколько кредиторов (солидарное требование), один кредитор и несколько должников (солидарные обязанности), несколько кредиторов и несколько должников (смешанная солидарность).

Содержание солидарного обязательства состоит в том, что каждый отвечает за всех и все за каждого. Солидарное обязательство возникает только в случае, если оно установлено договором или прямо предусмотрено законом, например, при неделимости предмета обязательства.

СОЛО-ВЕКСЕЛЬ – см. Вексель простой (соло – вексель).

СОМНИТЕЛЬНЫЙ ДОЛГ – дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

СОСТРАХОВАНИЕ – страхование одного объекта по одному договору страхования совместно несколькими страховщиками.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – совокупность правительственных мероприятий, направленных на справедливое перераспределение национального дохода с целью повышения качества и уровня жизни населения. В этом смысле С. п. представляет собой государственную политику, но реализуемую через совокупность решений, принимаемых органами государственного управления, частного сектора (работодателями) и другими субъектами социальной политики: профсоюзными и общественно-политическими организациями, а также населением.

С. п. охватывает всю совокупность мероприятий, обеспечивающих эффективное воспроизводство не только рабочей силы, но и всего населения страны. С. п. охватывает социальную защиту, влияющую на повышение уровня жизни лишь определенной группы людей – социально уязвимых слоев населения.

СОЦИАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ – одна из основных оценок экономической безопасности страны, показатель способности государства (властных структур) предотвращать возникновение и своевременно разрешать появившиеся конфликты между субъектами социальных отношений, создавать надежный механизм реализации и защиты интересов.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО – метод согласования различных социально-групповых интересов и регулирования конфликтов между ними, система институтов

и процедур такого согласования и регулирования. Идеологической и теоретической основой С. п. является признание: необходимости существования в обществе разных социальных групп со своими специфическими функциями, объективности разности и конфликта их интересов, борьбы между социальными группами, возможности ввести эту борьбу в цивилизованные рамки и добиться ее конструктивного исхода в виде взаимоприемлемого и отвечающего перспективным задачам общественного развития компромисса.

СОЦИАЛЬНОЕ ПОСОБИЕ – безвозмездное предоставление гражданам определенной денежной суммы за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ РИСК – предполагаемое событие, влекущее изменение материального и (или) социального положения работающих граждан и иных категорий граждан, в случае наступления которого осуществляется обязательное социальное страхование.

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ СПРОС – спрос, возникающий в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем.

СПЕКУЛЯЦИЯ – деятельность, выражающаяся в покупке с целью перепродажи по более высокой цене. Купить подешевле, продать подороже – в этом заключается смысл С. Его открыли еще в XVI-XVIII вв. меркантилисты – первая школа в политической экономии. Деньги – товар – деньги с приростом – такова всеобщая формула капитала.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – форма общественного разделения труда, целесообразное ограничение номенклатуры создаваемой продукции и формирование отраслей промышленности, предприятий и производств, выпускающих определенную продукцию.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕТАЛЬНО-УЗЛОВАЯ – специализация (ориентация) производства на выпуск отдельных частей или деталей, используемых для изготовления других продуктов и изделий. Позволяет расширять выпуск и применение стандартизованных и унифицированных составных элементов, способствует повышению эффективности производства, технического обслуживания и использования продукции по назначению.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТНАЯ – специализация (ориентация) производства на выпуск готовых изделий, используемых в сфере потребления или в сфере производства предприятиями других отраслей. Расширяет выпуск и применение стандартизованных и унифицированных составных элементов, способствует повышению эффективности производства, технического обслуживания и использования продукции по назначению.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ – специализация производства, основанная на осуществлении определенных технологических процессов или опе-

раций. Позволяет повысить серийность и эффективность производства, на ее основе создаются также другие высокоэффективные производства.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ – специализация производства, связанная с определенной функцией предприятия по оказанию помощи потребителю в использовании приобретенной им продукции по назначению; как правило, организуется специализированными предприятиями по ремонту техники или по квалифицированному обслуживанию устройств в эксплуатации, системе гарантийного обслуживания и технической эксплуатации.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА ЗАИМСТВОВАНИЯ (СПЗ или SDR – Special Drawing Rights) – вид международных кредитных ресурсов, по которому выплачиваются льготные проценты; международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом (МВФ) и используемые лишь для межправительственных расчетов через центральные банки; международные платежные и резервные средства, эмитируемые МВФ с целью содействия расчетам между странами путем записей на специальных счетах центральных банков стран-членов МВФ. СПЗ используются в качестве расчетной единицы МВФ и выполняют функции мировых денег. СПЗ используются для урегулирования международных торговых балансов и погашения долгов самому МВФ, пополнения официальных валютных резервов, соизмерения стоимости национальных валют. Стоимость СПЗ определяется на основе валютной «корзины», включающей пять основных мировых валют: доллара США, фунта стерлингов, евро, швейцарского франка и японской йены.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ – особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных НК РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

К специальным налоговым режимам относятся:

– упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства (**УСН**);

– система налогообложения в свободных экономических зонах;

– система налогообложения в закрытых административно-территориальных образованиях;

– система налогообложения при выполнении договоров концессии и соглашений о разделе продукции;

– система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – **ЕСХН**);

– система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (**ЕНВД**).

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ – методы, которые используются как теоретической экономикой – основой всех прикладных экономических наук, так и другими гуманитарными науками: историей, психологией, социологией и т. д. К ним

относятся: методы абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза, единства логического и исторического, критический метод, математический и статистический анализ, графическое изображение и т. д.

Метод абстракции предполагает абстрагирование от реальности. Мир реальности слишком сложен и запутан, поэтому экономисты строят свои теории, абстрагируясь от ненужных фактов. Теоретическая экономика – это своего рода абстрактная картина или всей экономики, или какого-либо сектора экономики. Если экономические теории основываются не на вымыслах, а на фактах, то они всегда реалистичны.

Метод дедукции – это движение в экономическом анализе от общего к частному, или от теории к фактам.

Метод индукции – это движение от частного к общему, или от фактов к теории. Ученый-экономист накапливает факты с целью выведения из них теории.

Метод анализа предполагает расщепление экономических явлений на более простые процессы, или составные части. С его помощью устанавливаются причины и следствия экономических явлений. Затем подвергнутые анализу единичные процессы и явления *методом синтеза* объединяются в целое. Это позволяет выработать новые категории, законы, принципы.

Метод единства логического и исторического. Сначала необходимо исследовать историческую жизнь каждого экономического явления, а лишь затем построить четкую, логически обоснованную взаимосвязь явлений. В этом случае ученый может с большой точностью подвергнуть эмпирической проверке обнаруженную связь явлений.

Метод статистического и математического анализа. С применением статистики и математики в экономическом анализе важное место стали занимать так называемые экономико-математические модели, обеспечивающие достоверные прогнозы экономического развития.

Метод графического изображения. Ряд положений экономической теории может быть выражен графически.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее.

СПЛИТ – дробление нереализованных акций компании, предприятия на большое число акций с меньшей номинальной стоимостью с целью содействия их более быстрому размещению (реализации). При С. первоначальная стоимость нереализованных акций абсолютно равна стоимости после дробления.

СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА – представляет диалектическое единство и взаимодействие производительных сил и производственных отношений.

СПОТ – 1) сделка купли-продажи наличного товара на условиях немедленной передачи его; 2) в области валютных операций – наличная валютная сделка, при которой платеж производится на второй рабочий день, не считая дня заключения сделки. Эта разница во времени определена международной практикой и связана

с необходимостью оформить заключенную сделку в банках (выписка первичных документов, подготовка платежной и извещающей телеграмм и т. д.).

Величина валютного курса по операциям «С.» отличается от курса по срочным валютным сделкам.

СПРЕД – 1) разница между ценами, курсами, ставками; 2) уровень диверсификации инвестиционного портфеля. С. вертикальный – одновременная покупка и продажа двух опционов, различающихся только ценой исполнения. С. календарный – опционная стратегия, заключающаяся в одновременной покупке и продаже опционов одного класса с разными сроками; если цены опционов равны, то С. календарный называется горизонтальным, если цены различны – то диагональным.

СПРОС – желание приобрести и готовность заплатить за определенные товары и услуги. Величина С. – это количество продукта, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени. С. – представленная на рынке потребность в товарах и услугах, обеспеченная покупательной способностью. Фирмы будут продавать товары и услуги только в том случае, если их выручка будет не только покрывать расходы, но и приносить прибыль. Никто не будет предлагать товары и услуги только потому, что люди в них нуждаются.

СПРОС НА ВАЛЮТУ – определяется двумя факторами: потребностью в валюте как средстве потребления, в т. ч. и промежуточного – для закупки по импорту различных благ, которая не всегда определяется простым соотношением внутренних и мировых цен на каждое благо. Существует такое понятие, как связанный импорт, когда закупки одних благ порождают необходимость в дальнейшем приобретать и другие блага; потребностью в валюте как средстве сбережения. Этот мотив преобладал в нашей стране в период особенно сильной инфляции, но и теперь еще продолжает действовать среди широких масс населения, отказывающих в доверии отечественным деньгам и ценным бумагам.

СПРОС НА ЗЕМЛЮ – включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос.

Сельскохозяйственный С. на з. является производным от спроса на продовольствие. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т. д. Сельскохозяйственный С. на з. учитывает уровень плодородия почвы и возможности его повышения, а также местоположение – степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья. Располагая данными о преобладающих в данной местности рыночных ставках арендной платы за землю, каждый из мелких фермеров должен выбрать такое сочетание различных факторов производства, которое обеспечит наименьшие издержки производства, и, кроме того, он должен выбрать такие размеры собственного производства, которые обеспечили бы ему наибольшие прибыли от продажи продукции на рынке. Поэтому каждый фермер будет стремиться арендовать все больше и больше земли и использовать ее под зерно. Он будет поступать так до тех пор, пока доход от предельного продукта земли не ста-

нет равным рыночной ставке арендной платы за единицу земли. Мы рассматриваем производство, развивающееся в условиях конкуренции. При этом каждое отдельное фермерское хозяйство оказывается слишком незначительным, для того чтобы повлиять на уровень рыночной цены продукции, произведенной на этой земле. При таком производстве никому не приходится беспокоиться о том, что продажа дополнительного количества продукции окажет влияние на рынок и из-за этого снизятся цены на предыдущие единицы произведенной продукции; отсюда следует, что в таких условиях предельный доход совпадает с ценой дополнительной единицы продукций. Следовательно, доход от предельного продукта будет в точности равен физическому объему предельного продукта, умноженному на цену зерна. Многие фермы производят не один вид сельскохозяйственной продукции, а несколько, поэтому С. на з. в аграрной сфере носит комплексный характер. Чрезмерно узкая специализация для большинства ферм не является типичной.

Сельскохозяйственный С. на з. определяется особенностями спроса на продовольственную продукцию. Для производства продовольствия типична ситуация, близкая к совершенной конкуренции, т. к. преобладают семейные фермы. Государство в развитых странах, как правило, не ограничивает права граждан на куплю-продажу земли и фактически не влияет на ее цену. Исключение составляют лишь страны (с высокой долей аренды, например, Бельгия), где предоставляются имущественные права на покупку земли постоянным арендаторам. Однако и в этом случае сделка на куплю-продажу земли осуществляется по рыночным ценам.

Спрос на продукты питания неэластичен. Неэластичность спроса на продукты питания означает, что даже незначительное сокращение привычных объемов предложения может явиться причиной сильного роста цен на продовольствие. И наоборот, увеличение предложения (например, в урожайный год) может привести к значительному падению цен на сельскохозяйственную продукцию.

На сельскохозяйственный С. на з. оказывает серьезное влияние и такой важный фактор, как постепенное сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя – явление, типичное для населения подавляющего большинства стран. Это долговременная тенденция. Сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя приводит к уменьшению доли расходов на продукты питания. Поэтому доля сельского хозяйства в национальном доходе сокращается. Если население, занятое в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же темпами, что и сокращение расходов на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно понижаться. Естественно, что это, в конечном счете, отразится и на сельскохозяйственном С. на з.

В отличие от сельскохозяйственного С. на з. *несельскохозяйственный* С. на з. имеет устойчивую тенденцию к росту. Несельскохозяйственный С. на з. также объединяет разнообразные виды спроса. Он состоит из С. на з. для строительства жилья, объектов инфраструктуры, из промышленного спроса и из инфляционного спроса

на землю. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обеспечением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость. И земля выступает одной из гарантий сохранения и приумножения богатства. Несельскохозяйственный С. на з., как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него – местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города.

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – способность производить товары и услуги по сравнительно меньшей альтернативной стоимости; является главным фактором, определяющим структуру внешней торговли страны.

СРЕДНЕДУШЕВОЙ ДОХОД СЕМЬИ (одиноко проживающего гражданина) – совокупная сумма доходов каждого члена семьи (одиноко проживающего гражданина), деленная на число всех членов семьи.

СРЕДНИЙ ДОХОД – доход, приходящийся на единицу проданного блага. В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене.

СРЕДНИЙ КЛАСС – такой слой населения, который заинтересован в экономической и политической стабильности общества. Основополагающим критерием отнесения к С. к. является, как правило, уровень доходов, обеспечивающий семье соответствующий образ жизни. В переходной экономике сформировать С. к. – это значит, как минимум большее число людей сделать собственниками. В частности, наемный работник также может быть отнесен к С. к. При наличии собственности (ценных бумаг, недвижимости) он перестает быть зависимым от единственного источника дохода – продажи своего труда. К потенциальным субъектам С. к. относятся: акционеры (пайщики) хозяйственных обществ и товариществ; представители малого и среднего бизнеса; творческая интеллигенция (деятели науки, литературы, искусства); менеджеры и высококвалифицированные специалисты и т. п.

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ – объем выпускаемого товара, приходящийся на единицу используемого фактора.

СРЕДСТВА ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ – аппаратные и (или) программные средства, обеспечивающие реализацию хотя бы одной из следующих функций:

– создание электронной цифровой подписи в электронном документе с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи;

– подтверждение с использованием открытого ключа электронной цифровой подписи подлинности электронной цифровой подписи в электронном документе;

– создание закрытых и открытых ключей электронных цифровых подписей.

СРЕДНИЕ ВАЛОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ – издержки в расчете на единицу продукции, т. е. валовые издержки, деленные на количество произведенной продукции. Показатели средних издержек обычно используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции.

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – величина переменных издержек в расчете на единицу продукции; определяется как отношение переменных издержек к объему выпускаемой продукции.

СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – величина постоянных издержек в расчете на единицу продукции; рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к объему выпускаемой продукции.

СРОК ВЕКСЕЛЯ – продолжительность времени в днях между датой выпуска обязательного векселя и датой его погашения.

СРОК ПОГАШЕНИЯ СЧЕТОВ К ОПЛАТЕ – время, требуемое клиентам компании на оплату выставленных ею счетов; рассчитывается путем деления суммы дебиторской задолженности на среднедневной объем продаж (в кредит или в целом).

СРОК СТРАХОВАНИЯ – период времени, предусмотренный договором страхования, в течение которого действует страховая ответственность страховщика, т. е. его обязанность выплатить страхователю страховую сумму при наступлении страхового случая. Начало и окончание С. с. оговариваются в правилах и договоре страхования и обязательно указываются в страховом полисе.

Срок действия договора, как правило, начинается после уплаты либо всего платежа, либо его первой части (при рассрочке). Прекращается же – либо по истечении времени, на которое был совершен договор, либо при неуплате очередного страхового платежа (при рассрочке), а также при наступлении страхового случая – гибели имущества, смерти застрахованного и т. д.

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА – показатель эффективности инвестиций. Равен минимальному числу периодов, необходимых для того, чтобы текущая ценность потоков чистого дохода сравнялась с величиной инвестиций (чистая текущая ценность инвестиционного проекта обратилась в нуль). Чем ниже срок окупаемости, тем выше эффективность инвестиционного проекта.

СРОЧНАЯ СДЕЛКА – сделка по продаже ценных бумаг, валюты, в соответствии с которой покупатель получает ценные бумаги, валюту в момент заключения сделки, а оплату их производит через определенный срок по зафиксированной в момент заключения сделки цене или курсу.

СРОЧНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПО ССУДЕ (кредиту) – документ, предоставляемый банку заемщиком при получении ссуды. С. о. по с. содержит обязательство заемщика своевременно погасить полученный кредит банку, а также право банка на бесспорное списание средств со счета заемщика в случае, если заемщик не смог своевременно погасить кредит.

СРОЧНЫЙ ВКЛАД (депозит) – денежные средства, вносимые клиентом в банк на строго определенный срок. Как правило, клиент имеет право на досрочное изъятие своих средств со С. в., но при этом коммерческий банк выплачивает клиенту доход по значительно сниженной процентной ставке.

ССУДА – вещь (имущество), передаваемое в безвозмездное пользование. В отечественной юридической литературе термин «С.» широко употребляется как синоним займа, кредита.

ССУДА ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ – ссуда, которая может быть погашена заемщиком или истребована к погашению кредитором в любое время.

ССУДНЫЙ КАПИТАЛ (ссудный фонд) – денежный капитал, собственник которого предоставляет его другим лицам на установленный срок и за определенную плату в виде процента. Капитал должен находиться в постоянном движении. Денежный капитал, высвободившийся у одного предпринимателя, не остается у него в «чулке», а передается им во временное пользование другому предпринимателю, который покупает на него средства производства и рабочую силу и извлекает прибыль. Откуда появляется С. к., или ссудный фонд? Его источники: 1) денежные резервы предприятий, высвобождающиеся в процессе кругооборота капитала; 2) сбережения работников наемного труда и служащих, аккумулируемые банками и предназначенные для личного потребления; 3) капиталы собственников денежного капитала – банкиров, или капиталистов-рантье, которые не занимаются производством товаров или услуг – они из денег делают деньги; 4) временно свободные денежные средства государственного бюджета, страховых компаний, профессиональных союзов специальных фондов, например пенсионных, и других организаций; 5) эмиссия денег, осуществляемая в соответствии с экономической политикой правительства. Следовательно, движение С. к. основано на кругообороте ресурсов, продукта и дохода. Накопление С. к. происходит более быстрыми темпами, чем рост реального капитала в результате усиливающейся деятельности банков и других небанковских финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства на счетах. С. к. отличается не только от реального капитала, но также и от денег, причем масса С. к. многократно превышает денежную массу. Это объясняется тем, что каждая денежная единица может много раз использоваться для помещения в виде вкладов, в банки.

ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ – плата за пользование кредитом, которую заемщик вносит кредитору; цена, уплачиваемая за использование временно взятых денег, скажем, за год; часть прибыли, которую функционирующие капиталисты вынуждены отдавать кредиторам, поэтому прибыль, получаемая от пользования ссудным капиталом, распадается на две части: процент, уплачиваемый за пользование ссудой и предпринимательский доход. А т. к. кредитные отношения получают широкое развитие, и каждый предприниматель может отдавать свой капитал в ссуду, то деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает всеобщее значение.

ССУДОСБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ – один из видов сберегательных учреждений; специализируется на привлечении вкладов от населения, в основном в форме срочных депозитов, и долгосрочном кредитовании жилищного строительства и покупок жилых домов под залог недвижимости.

СТАВКА ДИВИДЕНДА – отношение суммы (массы) дивидендов к номинальной стоимости всех акций и умноженное на 100%.

СТАВКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – цена труда за единицу времени.

СТАВКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА КОНКРЕТНЫХ РЫНКАХ ТРУДА – рыночная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости конкретного вида труда определяются на пересечении кривых предложения и спроса на труд. Поскольку для отдельной конкурентной фирмы задана цена ресурса, то предельные издержки на данный ресурс будут постоянны и равны цене ресурса – ставке заработной платы. В этом случае ставка заработной платы и предельные издержки на труд являются постоянными для отдельной фирмы. Каждый дополнительно нанятый рабочий добавляет свою ставку заработной платы к общим издержкам фирмы на данный ресурс. Фирма максимизирует прибыль путем найма рабочих при условии, когда ставки заработной платы и соответственно предельные издержки на ресурс равны их предельному продукту в денежном выражении. На чисто конкурентном рынке труда каждая фирма нанимает такое количество рабочих, какое ей необходимо по рыночной ставке заработной платы. Если фирма является крупной по отношению к рынку труда, она вынуждена платить более высокую ставку заработной платы, чтобы заполучить больше труда. Заметим, что более высокая заработная плата, установленная для привлечения дополнительных рабочих, должна выплачиваться всем рабочим, уже нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого нет, то предприниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за дифференциации ставок заработной платы за одну и ту же работу.

Что же касается издержек, то выплата единой заработной платы всем рабочим будет означать, что издержки на одного дополнительного рабочего – предельные издержки на ресурс (труд), будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной платы всех уже нанятых рабочих до нового уровня заработной платы.

Чтобы максимизировать прибыль, фирма будет уравнивать предельные издержки на ресурс (труд) с предельным продуктом. Здесь действует правило: при прочих равных условиях монопсонист – единственный наниматель на рынке труда – максимизирует свою прибыль путем найма меньшего количества рабочих и при этом выплачивает ставку заработной платы меньше, чем в условиях конкуренции. В результате общество получает меньше продукции, а рабочие получают ставку заработной платы меньше, чем их предельный продукт в денежном выражении. Фактически монопсонические рынки труда не характерны для развитых стран. Однако монопсония, или монополия одного покупателя, существуют на таких рынках труда, как труд профессиональных спортсменов, учителей государственных школ, работников газетных издательств и рабочих некоторых специальностей в строительстве.

СТАВКА НАЛОГА – средняя величина ставки на единицу облагаемого дохода налогоплательщика; рассчитывается путем деления суммы налоговых обязательств на величину налогооблагаемого дохода.

СТАВКА (норма) ПРОЦЕНТА – отношение суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду, и умноженное на 100%.; максимальной границей для С. п. служит норма прибыли. При прочих равных условиях С. п. тем выше, чем выше норма прибыли. Однако С. п. определяется не только нормой прибыли. В каждый данный период она определяется соотношением между предложением ссудных капиталов и спросом на них. Если предложение ссудных капиталов увеличивается при неизменном спросе на них, то С. П. падает и, наоборот. Своего максимума С. п. достигает в разгар кризиса, т. е. тогда, когда норма прибыли падает до минимума. Итак, в ходе цикла С. п. движется в направлении обратном движению нормы прибыли.

СТАВКА ПРОЦЕНТА НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ – номинальная ставка процента – ставка, выраженная в деньгах по текущему курсу. Реальная ставка – ставка, также выраженная в деньгах, но с поправкой на инфляцию. Разница между этими двумя понятиями состоит в том, что в отличие от номинальной процентной ставки реальная корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Последствия инфляции в сфере распределения дохода были бы не такими тяжелыми и даже устранимыми, если бы люди могли скорректировать свои номинальные доходы с учетом предстоящих изменений в уровне реальной процентной ставки. Реальная ставка процента равна номинальной ставке процента минус уровень инфляции.

СТАВКА ПРОЦЕНТА, ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА – кредитно-денежные учреждения целенаправленно манипулируют предложением денег, чтобы повлиять на С. п. и тем самым на объем производства, занятость и цены. Мягкая кредитно-денежная политика (низкая С. п.) приводит к увеличению инвестиций и расширению производства; жесткая кредитно-денежная политика (высокая С. п.) «душит» инвестиции и сдерживает производство. Вспомним, что цены выполняют распределительные функции. С. п. не является исключением, она также выполняет функцию распределения денежного и соответственно реального капитала среди различных фирм и инвестиционных объектов. Она распределяет имеющиеся в наличии деньги, или ликвидность, между теми инвестиционными объектами, степень доходности или ожидаемая норма прибыли которых является достаточно высокой, чтобы гарантировать выплату существующей С. п. Иначе говоря, С. п. распределяет доход и, в конечном счете, реальный капитал между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными. Такое распределение капитала осуществляется в интересах отдельных фирм и общества в целом.

СТАГФЛЯЦИЯ – термин, применяемый для характеристики такого состояния экономики, когда экономический кризис сочетается с инфляцией, сочетание стагна-

ции и инфляции, состояние экономики, при котором происходят одновременно спад производства, рост цен и безработицы.

СТАГНАЦИЯ – состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

СТАНДАРТ – документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг. Стандарт также может содержать требования к терминологии, символике, упаковке, маркировке или этикеткам и правилам их нанесения.

СТАНДАРТЫ ПО ВРЕДНЫМ ВЫБРОСАМ – это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Такие стандарты приняты во многих странах. В США, например, за их выполнением следит Управление по охране окружающей среды. Превышение установленных правительственными органами стандартов влечет крупный штраф или уголовное наказание. Практика установления стандартов имеет, однако, свои очевидные недостатки. Прежде всего, они разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитываются разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существенные различия предельных частных издержек отдельных фирм. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения могут приводить к значительным потерям отдельных фирм и общества в целом, т. к. игнорируются существующие в частном секторе сравнительные преимущества. И наконец, что особенно важно, стандарты не стимулируют производителей к снижению существующего уровня загрязнения. Большей гибкостью обладает плата за выбросы.

СТАНДАРТ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ), СТО – стандарт, связанный с функционированием определенного предприятия и утверждаемый в установленном руководством порядке; как правило, обязателен для соблюдения его персоналом организации.

СТАНДАРТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ – стандарт, принятый региональной организацией, занимающейся стандартизацией (организацией по стандартизации), и доступный широкому кругу потребителей. В соответствии со своим статусом, доступностью, периодическими изменениями, необходимыми, чтобы соответствовать уровню развития техники, региональный стандарт должен представлять признанные технические правила.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ – деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг. В частности, эта деятельность проявляется при разработке, опубликовании и применении стандартов. Важнейшими

результатами деятельности по стандартизации являются повышение степени соответствия продукции, процессов и услуг их функциональному назначению, устранение барьеров в торговле и содействие научно-техническому сотрудничеству.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ – получение и обобщение информации, характеризующей массовые и отдельные явления (абстрагируясь от конкретных фактов) и процессы производственной деятельности и общественной жизни.

СТАТЬЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА – показатель (строка) актива и пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества, источников его формирования, обязательств предприятия. Балансовые статьи объединяются в группы, группы – в разделы. Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется, исходя из их экономического содержания.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА – совокупность мероприятий по ускоренному продвижению товаров от производителя к потребителю. Прежде чем приступать к планированию кампании по С. с., необходимо четко определиться, какие средства будут выделены для этого. Самое лучшее – проводить подобного рода расходы по статье «постоянные издержки». Хорошая реклама и С. с. – это не издержки, а инвестиции, причем такие, которые принесут дивиденды в виде расширения производства. Для давно и устойчиво работающего предприятия средства по С. с. рекомендуется выделять в виде доли от оборота Если предприятие только открылось, то средства по продвижению товаров следует выделять специально. Исключительно важно определить, на кого будут направлены мероприятия, и кто это будет выполнять, склонять потенциального покупателя воспользоваться услугами данного предприятия. Особое внимание при планировании кампании по С. с. следует делить по четырем факторам: 1) найти потенциальных клиентов; 2) заинтересовать и стимулировать их: 3) удовлетворить их потребности: 4) обязательно продать произведенный товар или услугу. Чтобы выбрать правильный метод С. с. продукции предприятия, придется немного поэкспериментировать. Может быть, необходимо будет использовать несколько методов. Вот некоторые из них: газеты, специальные журналы, справочники, радио, рекламные щиты (на многолюдных местах), рекламные объявления, реклама на транспорте, телевидение, прямые почтовые отправления, личное убеждение, выставки.

СТИМУЛИРОВАННЫЕ (индуцированные) ИНВЕСТИЦИИ – инвестиции, которые зависят от национального дохода, т. е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж. В принципе акселерации инвестиции выступают как внутренние, или эндогенные. Если модель мультипликатора исходит из автономных инвестиций в депрессивной экономике, то модель акселератора предполагает наращивание новых капитальных ресурсов за счет роста внутреннего дохода. Эта модель является основной частью моделей экономического роста. Мультипликатор и акселератор обусловливают друг друга.

СТИХИЙНЫЙ РЫНОЧНЫЙ ПОРЯДОК – способ координации, при котором участники рыночного процесса приспосабливают свое экономическое поведение

в соответствии с рыночной информацией о ценах, издержках производства, технологиях, качестве товара и потребностях.

СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА – способ выражения объектов бухгалтерского учета в обобщающем денежном измерителе.

СТОИМОСТЬ – овеществленный в товаре общественно-необходимый труд; создается в производстве и проявляется в обмене, когда произведенный товаропроизводителем товар приравнивается к другим товарам.

СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ – покупательная способность денежной единицы, т. е. количество товаров и услуг, которые можно приобрести за данную денежную единицу при определенном уровне цен.

СТОИМОСТЬ ДОБАВЛЕННАЯ – разница между стоимостью товара, выраженной в рыночных ценах, и стоимостью материалов и услуг, затраченных в процессе производства данного товара.

СТОИМОСТЬ КРЕДИТА – общая сумма, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом. В С. к. входят: процентная ставка за кредит, различные сборы, страховая премия (в случае страхования кредита), сумма средств на расчетном счете клиента, которую банк «замораживает» с целью увеличения обеспеченности предоставленного кредита.

СТОРНО («красное») – метод исправления ошибок в регистрах бухгалтерского учета, путем повторной записи ошибочной цифры отрицательными числами (запись делается красными чернилами) и внесения в регистр правильной записи.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ – выявление конкурентных преимуществ фирмы и достижение на этой основе экономических показателей, превышающих среднерыночные путем координации всех служб и уровней управления: отдела маркетинга, штабных подразделений управления, служб НИОКР, регулярный мониторинг внешней и внутренней среды, систему интерактивных коммуникаций и методы имитационного моделирования.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО – сотрудничество некоторой компании с более крупной и мощной в финансовом отношении компанией, которая может обеспечить ресурсы для достижения некоторых ее экономических и стратегических целей.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ – поведение, при котором выбор фирмой варианта своей деятельности зависит от возможных ответных действий ее конкурентов.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА – определяет, как достичь целей организации. В С. м. главное – планирование продукции, сбыт, продвижение и цена.

С. м. должна быть *максимально ясной.* Например, планирование новой продукции должно предусматривать установление приоритетов, распределение ответственности, разработку производственных графиков, поддержку продвижения и потребности в обучении персонала.

Часто фирма выбирает стратегию из двух и более возможных вариантов. Например, компания, которая хочет увеличить свою долю на рынке до 40%, может сделать это несколькими путями: создать более благоприятный образ товара через интенсивную рекламу; увеличить численность торгового персонала; представить новую модель; понизить цены и продавать через большое число розничных магазинов; эффективно объединить и скоординировать все эти элементы маркетинга. Каждая из альтернатив открывает различные возможности для маркетологов. Например, ценовая стратегия может быть очень гибкой, поскольку цены менять легче, чем создавать различные модификации товара. Однако стратегию, базирующуюся на низких ценах, легче всего скопировать. Кроме того, удачная ценовая стратегия может привести к ценовой войне, которая очень плохо подействует на чистую прибыль. В отличие от этого стратегию, основанную на преимуществах размещения, трудно копировать в силу длительных сроков аренды и недоступности подходящих мест для конкурентов. Но она может быть негибкой и плохо адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Выбор стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности компании постоянно обновлять производство. Две или более стратегии могут сочетаться.

Стратегия проникновения на рынок эффективна, когда рынок растет или еще не насыщен. Фирма расширит сбыт имеющихся товаров на существующих рынках при помощи интенсификации товародвижения, наступательного продвижения и самих конкурентоспособных цен. Это увеличивает сбыт: привлекает тех. кто раньше не пользовался продукцией данной фирмы, а также клиентов конкурентов и увеличивает спрос уже привлеченных потребителей.

Стратегия развития рынка эффективна, если: местная фирма стремится расширить свой рынок; в результате изменения стиля жизни и демографических факторов возникают новые сегменты на рынке; для хорошо известной продукции выявляются новые области применения. Фирма стремится увеличить сбыт существующих товаров на рынках или побудить потребителей по-новому использовать существующую продукцию. Она может проникать на новые географические рынки; выходить на новые сегменты рынка, спрос на которых еще не удовлетворен; по-новому предлагать существующие товары; использовать новые методы распределения и сбыта; сделать более насыщенными усилия по продвижению.

Стратегия разработки товара эффективна, когда фирма имеет ряд успешных торговых марок и пользуется приверженностью потребителей. Фирма разрабатывает новые или модифицированные товары для существующих рынков. Она делает упор на новые модели, улучшение качества и другие мелкие инновации, тесно связанные с уже внедренными товарами, и реализует их потребителям, лояльно настроенным по отношению к данной компании и ее торговым маркам. Используются традиционные методы сбыта; продвижение делает упор на то, что новые товары выпускаются

хорошо известной фирмой. *Стратегия диверсификации* используется для того, чтобы фирма не стала чересчур зависимой от одной ассортиментной группы.

СТРАХОВАНИЕ – совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

СТРАХОВАТЕЛЬ (полисодержатель) – сторона в договоре страхования, физическое или юридическое лицо, страхующее свой имущественный интерес или имущественный интерес третьей стороны. Согласно договору на С. лежит обязанность по уплате страховых взносов страховщику, а также право получить при наступлении страхового случая возмещение или обеспечить его получение другим лицам. С. вправе заключать со страховщиками договоры страхования в пользу третьих лиц (застрахованных).

СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА – понятие, которое представляет собой: во-первых, совокупность распределительных и перераспределительных отношений по поводу преодоления и возмещения ущерба, нанесенного общественному производству, или оказания материальной помощи гражданам в связи с потерей семейного дохода (например, С. з. урожая, жизни и здоровья граждан); во-вторых, это экономическая категория, которая отражает совокупность распределительных и перераспределительных отношений, связанных с преодолением или возмещением потерь, наносимых общественному производству или уровню жизни населения в результате стихийных бедствий или других непредвиденных событий. Данная экономическая категория связана с категорией случайности, с рискованным характером общественного производства. Наиболее характерным для нее является признак чрезвычайности, что связано, с одной стороны, с наличием риска, т. е. возможностью наступления страхового случая и его разрушительных последствий, а с другой стороны – с необходимостью возмещения причиненного ущерба.

СТРАХОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – обязанность страховщика по выплате страхового возмещения при наступлении страховых случаев, предусмотренных условиями страхования. С. о. устанавливается различными институтами страхования законодательством, правилами страхования, а также в соответствии с соглашением, заключенным между сторонами, участвующими в процессе страхования.

СТРАХОВАЯ ОЦЕНКА – понятие, которое включает в себя две составляющих: 1) стоимость имущества, принимаемая для целей страхования; 2) процесс определения стоимости объекта для целей страхования. С. о. в имущественном страховании служит исходным показателем для всех последующих расчетов: страховой суммы, страховых платежей, страхового возмещения. С. о. может быть ниже реальной стоимости имущества, но ни в коем случае не может быть выше ее.

СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ – плата за страхование, которую страхователь (выгодоприобретатель) обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, которые установлены договором страхования.

СТРАХОВАЯ СУММА – определенная законом, или договором страхования, сумма, на которую фактически застраховано имущество, жизнь, здоровье. При страховании имущества С. с. не может превышать его реальной стоимости на момент заключения договора. Если же С. с., определенная договором страхования, превышает стоимость имущества, то данный договор является недействительным в той части С. с., которая превышает действительную стоимость имущества на момент заключения договора. В личном же страховании предела для С. с. не существует. Она устанавливается по соглашению сторон.

СТРАХОВОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ – часть или полная сумма ущерба, причитающаяся к выплате страхователю. С. в. по имущественному страхованию не может превышать размера прямого ущерба застрахованному имуществу страхователя, если только договором страхования не предусмотрена выплата С. в. в определенной сумме.

СТРАХОВОЕ ПОЛЕ – максимальное количество объектов, которое может быть охвачено определенным видом страхования. Так, например, при страховании транспортных средств за С. п. можно принять число всех владельцев транспортных средств. По проценту охвата С. п. можно судить об уровне развития какого-либо вида страхования.

СТРАХОВОЙ АГЕНТ – доверенное физическое или юридическое лицо, выполняющее поручения и совершающее определенные действия от имени и по поручению страховщика в соответствии с предоставленными ему полномочиями. Оплата услуг агента производится в соответствии с условиями заключаемых агентских соглашений. Страховщики могут осуществлять свою деятельность через С. а. и страховых брокеров.

СТРАХОВОЙ АКТ – оформленный в установленном порядке документ, подтверждающий факт и причину страхового случая и являющийся основанием для выплат страхового возмещения. В некоторых случаях к нему прикладываются заключения компетентных органов, подтверждающие факт гибели (повреждения) имущества и его причину. С. а. составляется специалистом страховой компании с участием страхователя или его представителя.

СТРАХОВОЙ БРОКЕР – юридическое или физическое лицо, являющееся посредником между страхователем и страховщиком. По своему статусу С. б. является представителем страхователя, подыскивая ему подходящую страховую компанию с целью обеспечения оптимальных условий страхования. С. б. получает от страховщика комиссию и несет ответственность за уплату страховых взносов. Если С. б. допускает небрежность в выполнении своих обязательств, в результате которой страхователю наносится ущерб, то последний имеет право потребовать от С. б. его возмещения. С ростом страховых операций роль С. б. на страховом рынке неуклонно повышается. Особенно институт С. б. развит в Великобритании.

СТРАХОВОЙ ВЗНОС (платеж, премия) – сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятое последним обязательство возместить материальный ущерб, причиненный имуществу, или выплатить страховую сумму при наступлении

определенных событий в жизни застрахованного. С. в. (СВ), исходя из страхового тарифа, исчисляется так: СВ = БС (%) х СС/100, где СС – страховая сумма.

В зависимости от условий договора страхования С. в. уплачивается единовременно или периодически, в рассрочку.

СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС – понятие, которое имеет два значения: 1) потребность, заинтересованность участвовать в процессе страхования, что связано с рисковым характером общественного производства и стремлением к страховой защите имущества, жизни, здоровья и т. д.; 2) мера материальной заинтересованности в страховании, т. е. сумма ущерба в связи с возможной гибелью имущества. Данной сумме ущерба как раз и соответствует С. и. владельца имущества.

СТРАХОВОЙ ПОЛИС – документ, выдаваемый страховщиком, который подтверждает факт совершения сделки о страховании. С. п. служит юридическим доказательством наличия договора страхования и, в случае необходимости, может быть предъявлен в суд для выставления иска против страховщика. С. п. обязательно должен содержать пункты, регулирующие основные условия страхования, например наименование страхователя, объект страхования, срок страхования, тариф и т. д.

СТРАХОВОЙ ПОРТФЕЛЬ – совокупность принятых страховой организацией на страхование рисков (или совокупность взносов) за определенный промежуток времени. Он может быть определен по количеству застрахованных объектов, числу договоров страхования, размеру общей страховой суммы.

СТРАХОВОЙ РИСК – вероятность наступления страхового ущерба. С. р. понимается по-разному: 1) как случайность, т. е. то, что может либо произойти в силу каких-либо обстоятельств, но может и не произойти, находясь под контролем; 2) вероятность нанесения ущерба вследствие страхового случая (является основой для построения страховых тарифов); 3) ответственность страховщика – объект страхования находится «на риске», т. е. на его ответственности; 4) конкретный страховой случай, т. е. то событие, от которого происходит страхование (например, пожар). В таком понимании полный перечень рисков представляет собой объект страхования; 5) С. р. это часть стоимости имущества, не охваченная страхованием. Оно, таким образом, находится на риске страхователя. Но наиболее часто термин «С. р.» употребляется в смысле опасностей и случайностей, вследствие возможного наступления которых страховщик берет на себя обязательство уплатить страхователю причитающееся ему страховое возмещение. Круг С. р., покрытых страхованием, должен быть строго оговорен условиями страхования.

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ – событие, при наступлении которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение или страховую сумму; совершившееся событие, предусмотренное законом или договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика выплатить страховое возмещение (страховую сумму) страхователю, застрахованному или выгодоприобретателю. Несчастный случай можно рассматривать как частную форму проявления С. с. Примерами С.

с. в имущественном страховании могут служить пожары, аварии, взрывы и т. д.; в личном страховании – жизнь до определенного срока, смерть и т. д. В результате С. с. страхователю наносится страховой ущерб. При наступлении С. с. обязательно составляется страховой акт.

СТРАХОВОЙ ТАРИФ – ставка платежей по страхованию, выраженная в рублях и копейках с единицы страховой суммы или в процентах от совокупной страховой суммы за определенный период. Основная цель при исчислении С. т. связана с определением и покрытием вероятной суммы ущерба, которая приходится на каждого страхователя или на единицу страховой суммы. В случае, если тарифная ставка достоверно отражает возможный ущерб, то обеспечивается необходимая раскладка ущерба между страхователями. Таким образом, С. т. представляет критерий страхового фонда, который гарантирует безубыточное проведение страховой деятельности. Проводя страхование, страховщик стремится решить следующую задачу: как при минимальных тарифах, доступных для широкого круга страхователей, обеспечить максимальный объем страховой ответственности (прибыли). Если тарифные ставки рассчитаны правильно, то обеспечивается как необходимая финансовая устойчивость страховых операций (устойчивое равновесие доходов и расходов, либо превышение доходов над расходами), так и необременительное изъятие части доходов страхователей в виде страховых взносов.

СТРАХОВОЙ УЩЕРБ – материальный убыток, нанесенный страхователю в результате произошедшего страхового случая. Он в основном включает в себя прямой ущерб, т. е. стоимость погибшего (поврежденного) имущества, а также расходов по спасению имущества. Исходя из данного показателя, определяется сумма страхового возмещения.

СТРАХОВОЙ ФОНД – это количество денежных средств, которое необходимо для оказания материальной помощи застрахованным при достижении ими определенного возраста, потере здоровья или для возмещения ущерба, нанесенного имуществу страхователя. Достаточная величина С. ф. – первое условие финансовой устойчивости страховых операций.

СТРАХОВЩИК – специализированная организация, осуществляющая страхование и принимающая на себя за определенное вознаграждение обязательство возместить страхователю или другим лицам ущерб или выплатить страховую сумму. В РФ С. признаются лишь организации, получившие в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности.

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ – обязательные платежи в Пенсионный фонд РФ (ПФР), Фонд социального страхования (ФСС) и Федеральный и Территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ФФОМС и ТФОМС). Федеральным законом № 212 – ФЗ от 24 июля 2009 г. «о страховых взносах» установлен порядок исчисления и уплаты С. в. в ПФР, ФСС, ФФОМС и ТФОМС.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ – это организационные структуры управления, которые должны обеспечивать маневренность производства в случае изменения уровня спроса или поведения конкурентов: снижения цен, доли фирмы на рынке, непредвиденного успеха нового вида продукции. С. у. ф. является ключевым элементом менеджмента. Существуют различные типы структур управления: линейная структура – это подчиненность снизу вверх. Она используется в небольших фирмах с однородной и несложной технологией; линейно-штабная структура образуется путем создания специализированных служб (штабов) при каждом линейном руководителе. Например, при управляющем по производству создаются службы (штабы): снабжения, сборки, упаковки, транспортировки и т. д.; функциональная структура представляет собой модификацию линейно-штабной структуры. Персонал штабов в отличие от линейно-штабной структуры наделен не совещательно – исполнительными правами, а правом руководства и принятия решений; дивизиональная структура строится по продуктам, рынкам или по группам обслуживаемых потребителей. Каждое подразделение рассматривается как «центр реализации», «центр прибыли», «центр инвестиций»; матричная структура состоит из постоянных органов (центральная служба, служба функциональных управляющих) и формирующихся групп конкретных новых продуктов или проектов. Она используется фирмами, продукция которых имеет относительно короткий «жизненный цикл» и часто меняется; множественная структура использует одновременно различные организационные структуры управления. Она применяется в крупных и многопрофильных фирмах.

СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС – кризис, охватывающий одну или несколько сфер или отраслей экономики, при этом другие отрасли могут успешно развиваться.

СУБВЕНЦИЯ – форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам; денежная сумма, выделяемая из бюджета вышестоящего уровня на определенный срок и на конкретные цели для выравнивания социально-экономического развития соответствующего национально-государственного или административно территориального образования. С. в отличие от дотации должна быть использована строго по целевому назначению и в установленный срок, в противном случае С. подлежит возврату предоставившему ее органу.

СУБЛИЗИНГ – вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

СУБСИДИЯ – одно из средств (методов) бюджетного регулирования, денежная сумма, выделяемая на финансирование определенных мероприятий и предполагающая долевое участие нижестоящих бюджетов в этом финансировании.

СУБСТИТУТЫ – блага, замещающие друг друга в потреблении. С. имеют кривые безразличия в виде прямых линий.

СУБЪЕКТИВНАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ – вероятность, основанная на предположении о возможности получения данного результата.

СУЖДЕНИЕ – способ соединения понятий, в результате которого формулируется мысль утверждающая или отрицающая что-либо о чем-либо.

СУММА ИЗЛИШНЕ ВЗЫСКАННОГО НАЛОГА – сумма, неправомерно взысканная налоговым или иным контролирующим органом в размере больше причитающегося. Подлежит возврату налогоплательщику, однако в случае наличия у налогоплательщика недоимки по уплате налогов и сборов или задолженности по пеням, причитающимся тому же бюджету (внебюджетному фонду), возврат налогоплательщику излишне взысканной суммы производится только после зачета в счет погашения недоимки (задолженности).

СУММА ИЗЛИШНЕ УПЛАЧЕННОГО НАЛОГА – сумма, самостоятельно уплаченная налогоплательщиком в большем размере, чем причиталось к уплате. Подлежит зачету в счет предстоящих платежей налогоплательщика по этому или иным налогам, погашения недоимки либо возврату налогоплательщику в порядке, предусмотренном НК РФ.

СУММОВАЯ РАЗНИЦА – разница между рублевой оценкой, выраженной в иностранной валюте (условных денежных единицах) кредиторской задолженности по оплате объекта, исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия ее к бухгалтерскому учету, и рублевой оценкой этой кредиторской задолженности, исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату ее погашения.

СЧЕТ – документ, выписываемый продавцом покупателю; в бухгалтерии: учетная позиция для учета движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.

СЧЕТ, ВИДЫ – 1) паевой – С. используемый в бухгалтерском учете для представления состава собственного капитала компании; в партнерстве каждый из партнеров имеет паевой С. представляющий его вклад (или инвестиции) в партнерство; в корпорации аналогом паевого С. является акционерный С., который представляет собой сумму, инвестированную акционерами (акции и капитал, отплаченный сверх номинала); в частном бизнесе – сумма, внесенная собственником для начала дела представляет собой паевой С. собственника; 2) ссудный – С., с которого банк кредитует клиента; 3) текущий – а) С. в банках, открываемый для физических лиц. Владелец текущего С. (вкладчик) может вносить и изымать имеющиеся на нем средства согласно условиям текущего С.; б) С. в банках открываемые для филиалов фирм и предприятий для текущих операций; 4) С. текущих операций – раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, доходы от инвестиций и объем трансфертных платежей; 5) С. тран-

зитный – банковский С., на который поступает экспортная выручка, которая может быть свободно использована только после выполнения определенных условий, например, продажи государству определенного процента выручки в СКВ за национальную валюту по фиксированному курсу.

СЧЕТ – ФАКТУРА – 1. Документ, представляющий собой счет, выставляемый покупателю (заказчику) для оплаты; 2. С. – ф. является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм НДС к вычету или возмещению. налогоплательщик обязан составить С. – ф., вести журналы учета полученных и выставленных С. – ф., книги покупок и книги продаж.

Т

ТАЙНА ВКЛАДОВ – право клиента финансово-кредитного учреждения на сохранение в тайне сведений о его операциях, счетах и вкладах в банке. Банк имеет право предоставлять сведения о своих клиентах только органам налоговой инспекции, судам и следственным органам.

ТАЙНЫЙ СГОВОР – негласное соглашение о ценах, разделении рынков и других способах ограничения конкуренции; такие соглашения преследуются законом.

ТАНТЬЕМА – 1) дополнительное вознаграждение, выплачиваемое в виде процента от чистой прибыли директорам, членам правлений и руководящим работникам акционерных обществ, промышленных фирм, банков, страховых обществ, финансовых компаний и других предприятий. Т. выплачивается из чистой прибыли после уплаты налогов, отчислений в резервный капитал и выделения средств на развитие компании. Предложение о выплате Т. вносится советом директоров и утверждается общим собранием акционеров. В России Т. существовала до 1926 г., а затем была заменена системой премирования. Сейчас Т. вновь восстанавливается в связи с развитием акционерных отношений; 2) форма поощрения перестраховщиком перестрахователя за предоставление возможности участвовать в перестраховочном договоре и осмотрительное ведение дела. Оговорка о Т. содержится в большинстве договоров о перестраховании. Т. выплачивается ежегодно в определенном проценте с суммы чистой прибыли, полученной перестраховщиком от прохождения перестраховочных договоров, в которых он участвует.

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА – налог на импортные и экспортные товары, т. е. товары, пропускаемые через границу. В этой связи различают ввозные и вывозные Т. п.

ТАМОЖЕННЫЕ ОРГАНЫ – правоохранительные органы, осуществляющие таможенное дело, которые пользуются правами и несут обязанности налоговых органов по взиманию налогов и сборов при перемещении товаров через таможенную границу РФ в соответствии с российским таможенным законодательством, НК РФ, иными федеральными законами о налогах и (или) сборах, а также иными федеральными законами.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ – соглашение государств об упразднении таможенных границ и пошлин между ними и введением единого таможенного тарифа для третьих стран. Одним из направлений развития внешней торговли является создание зон свободной торговли, или Т. с. При создании Т. с. участвующие в нем страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но каждая сохраняет свой уровень таможенной защиты по отношению к другим странам. Присоединение стран к Т. с. может принести как выигрыш, так и проигрыш. Такой неоднозначный результат закономерен, поскольку вступление в Т. с. сопровождается расширением торговли со странами – партнерами по союзу и одновременным свертыванием торговли с другими странами. Выиграет страна или проиграет от присоединения к Т. с., зависит от того, какой эффект будет преобладать: расширения или свертывания торговли.

ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ – систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.

ТАРА ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ – вид тары, предназначенной для перевозки товаров до потребителя.

ТАРА ДЛЯ УПАКОВКИ – вид тары, представляющий собой особый вид материальных ценностей, используемых в производственной деятельности организации и необходимых для продажи (сбыта) товара. Подразделяется на внешнюю упаковку и непосредственную упаковку (последняя не отделима от товара).

ТАРА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ – тара, рассчитанная на хранение товарно-материальных ценностей на складах или осуществления технологического процесса производства продукции.

ТАРА ОДНОКРАТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ – тара, которая утилизируется организацией только один раз – при продаже (сбыте) продукции – и не подлежит возврату. Такая тара называется внутренней (потребительской) и не представляет собой самостоятельной транспортной единицы. Возвратная же тара является многооборотной и подлежит возврату покупателем поставщику (в конечном итоге – производителю).

ТАРИФ – форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товары и услуги.

ТАРИФИКАЦИЯ РАБОТЫ – отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

ТАРИФ НА ИМПОРТ – вводится с целью защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции.

ТАРИФ НА ЭКСПОРТ – целесообразно вводить в том случае, когда цена на какой-либо продукт удерживается на уровне ниже мирового и находится под контролем государства. В этом случае ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Конечно, государство может быть заинтересовано в установлении Т. на э.

и с точки зрения увеличения доходной части бюджета. Т. на э. используют в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено конституцией. Т. на э. является как бы зеркальным отражением импортного тарифа с той лишь разницей, что здесь основные потери несут не потребители, а производители. Следует отметить, что Т. на э., так же как и импортный, может быть оптимальным, т. е. обеспечивающим рост благосостояния стране-экспортеру, обладающей монопольной властью как продавец данного товара на мировом рынке. Анализ оптимального Т. на э. может быть проведен по той же схеме, что и при рассмотрении оптимального импортного тарифа.

ТАРИФНАЯ СЕТКА – зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА – совокупность нормативов, с помощью которых дифференцируется заработная плата работников различных категорий.

ТАРИФНАЯ СТАВКА (ОКЛАД) – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

ТАРИФНЫЙ РАЗРЯД – величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника.

ТЕЗАВРАЦИЯ – (от греч. thesauros – сокровище) 1) изъятие драгоценных металлов, монет и банкнот из обращения с целью накопления, а не получения доходов, в ожидании роста их стоимости или получения прибыли в будущем; 2) накопление драгоценных металлов (в виде слитков, монет, ювелирных изделий) частными владельцами в виде сокровища или страховых фондов. В современных условиях Т. обусловлена, в первую очередь, стремлением застраховать капиталы и сбережения от инфляционного обесценения; 3) создание золотого запаса государства.

ТЕКУЧАЯ, ИЛИ ФРИКЦИОННАЯ, БЕЗРАБОТИЦА – это безработица, связанная с поисками работы: люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Образно говоря, «сегодня – занят, завтра – нет». Текучая безработица считается неизбежной и в какой-то мере допустимой. Потому что многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем национального продукта.

ТЕКУЩАЯ ДИСКОНТИРОВАННАЯ (ПРИВЕДЕННАЯ) СТОИМОСТЬ – это нынешняя стоимость 1 долл., выплаченного через определенный период времени.

ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ – денежные средства, а также те виды активов, которые, как ожидается, будут обращены в деньги, проданы или потреблены не позднее, чем через год (легкореализуемые ценные бумаги, счета дебиторов, товарно-материальные запасы, предоплаченные расходы).

ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА – обязательства со сроками погашения обычно менее 1 года.

ТЕКУЩИЙ СЧЕТ – вид счета в банке, используется для хранения денежных средств и проведения расчетов. В России Т. с. открываются бюджетным учреждениям и организациям для учета и совершения операций по внебюджетным счетам, подразделениям коммерческих структур, филиалам предприятий и организаций вне их места нахождения, а также различным общественным организациям и фондам. Т. с. нехозрасчетных подразделений коммерческих структур открываются по заявлениям головных предприятий и в отличие от расчетных субсчетов, по которым преобладают безналичные расчеты, в основном для операций, связанных с выдачей наличных денег. Все операции по Т. с. проводятся в пределах фактического наличия средств, т. е. кредитовых остатков. Остатки средств на Т. с. являются одним из источников формирования ресурсов банков. Уплата банками процентов и размеры банковских комиссий по операциям, проводимым по Т. с., устанавливаются в договорах на открытие и ведение счета, которые заключаются между банками и клиентами.

ТЕКУЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ – счет, открываемый банком, на который поступает выручка клиента в иностранной валюте, после обязательной продажи экспортной выручки.

ТЕНДЕР – 1) письменное предложение, заявка, оферта; 2) заявление о подписке на ценные бумаги, торги; 3) извещение о намерении поставить товар по срочному контракту; 4) средство предложения облигаций или казначейских векселей на рынке; 5) приглашение поставщикам предложить товар или оборудование, отвечающие установленным требованиям; 6) цена, предложенная предприятием, при определении которой исходят, прежде всего, из цен, которые могут назначить конкуренты, а не из уровня собственных издержек или величины спроса на товар.

ТЕНДЕР ТОРГОВЫЙ – предложение на проведение торгов на поставку товаров, строительство объектов, выполнение других работ. Условия торгов направляются подавшим заявки. Получившие форму тендера предприятия заполняют ее, указывая свои цены и другие условия, и вместе с необходимыми документами направляют устроителям торгов. В результате сопоставления поступивших документов устроителями торгов выбирается лучший вариант и с его заявителем заключается соответствующий договор на выполнение работ или осуществление сделки.

ТЕОРЕМА КОУЗА – если права собственности всех сторон определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности. Проще говоря, если участники могут договориться сами, и издержки таких переговоров ничтожно малы (трансакционные издержки равны нулю), то в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможный результат. Р. Коуз приводит следующий пример. По соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо: земледелец выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот,

который время от времени стравливает посевы на соседних землях. Налицо экстернальный отрицательный эффект для земледельца. Вопрос: как решить эту проблему без участия государства. По Р. Коузу, проблема может быть успешно решена следующим образом. Возможны два варианта: 1) скотовод уплатит фермеру за необработку земли и 2) сам будет арендовать землю, заплатив фермеру за необработку земли чуть больше, чем платит сам фермер (при условии, если фермер сам арендует ферму). Таким образом, конечный результат будет означать максимизацию ценности производства. Если же нет ответственности за ущерб, размещение ресурсов оказывается таким же, как и раньше. Различие состоит лишь в том, что теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек. При нулевых трансакционных издержках и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы увеличения ценности производства, т. к. каждый из них получит свою долю в приросте дохода. Однако при учете трансакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку Т. К. позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода. Экспериментальные исследования показали, что Т. К. верна для малого числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки, и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной. Отметим, что Т. К. доказывает значение трансакционных издержек «от противного». В реальной действительности они играют огромную роль. В этой связи Т. К. имеет практическое значение: она помогает выработать правильную стратегию в борьбе с загрязнением окружающей среды.

ТЕОРИЯ ИГР – наука, исследующая математическими методами поведение участников (игроков), ситуаций связанных с принятием решений.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА – теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах. Основная предпосылках о. в, состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы, и в том, что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой. Эта идея легла в основу работ американского экономиста Дж. Бьюкенена, получившего в 1986 г. за исследования в области теории общественного выбора Нобелевскую премию. Т. о. в. пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая государственную службу. Второй предпосылкой Т. о. в. является концепция «экономического человека». Это означает, что все – от избирателей до президента – руководствуются в своей деятельности

в первую очередь экономическим принципом: сравнивают предельные доходы (выгоды) и предельные издержки (и прежде всего выгоды и издержки, связанные с принятием решений).

ТЕОРИЯ «ПОГОНИ И БЕГСТВА» – взаимодействие между трудом и бизнесом представляется как состязание между погоней и бегством, т. е. рабочие пытаются посягать на долю собственников капитала – прибыль вследствие увеличения денежной, или номинальной, заработной платы, т. е: как бы устраивают погоню за бизнесом. А предприниматели выступают против такого посягательства и сопротивляются этому, как бы убегая. Они могут это сделать двумя путями: (1) путем повышения производительности труда, что приводит к росту номинальной заработной платы и прибыли, и (2) путем повышения цен на производимые продукты с тем, чтобы переложить увеличение издержек, вызванное повышением заработной платы; на потребителей. В соответствии с данной теорией, именно эффективное использование этих двух приемов – «погони и бегства» – объясняет историческую стабильность относительной доли труда и капитала в национальном доходе. В развитых странах доля труда, которая определяется как заработная плата и жалованье, составляет 75-80% национального дохода, а доля капитала, которая определяется как сумма прибыли, ссудного процента и ренты – составляет 20% национального дохода. Экономисты отстаивают точку зрения, согласно которой существует стабильность относительной доли дохода от труда и капитала в национальном доходе.

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ – центральным пунктом маржинализма является Т. п. п. Согласно этой теории полезность того или иного блага находится в функциональной зависимости от его количества (запаса). Суть теории в том, что с ростом запаса благ полезность их падает, т. к. блага обладают ценностью лишь тогда, когда количество их меньше, чем потребность индивидуума. Отсюда ценность блага определяется величиной полезности каждой последующей единицы этого блага. Последующая (добавочная) полезность любого блага, согласно представителю австрийской школы Ф. Визера, стала называться предельной полезностью.

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА – согласно данной теории, дифференциация заработной платы существует в большой степени из-за различных инвестиций в человеческий капитал.

ТОВАР – 1) продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи. Обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью (способностью удовлетворить какую-либо человеческую потребность) и стоимостью; 2) все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Для обобщения информации о движении товаров используется балансовый счет 41.

ТОВАР ГИФФЕНА – товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос на который при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения.

ТОВАРЫ ИДЕНТИЧНЫЕ – товары, имеющие одинаковые, характерные для них основные признаки. При определении идентичности товаров учитываются, в частности, их физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель. Незначительные различия во внешнем виде могут не учитываться.

ТОВАРЫ ОДНОРОДНЫЕ – товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются, в частности, их качество, наличие товарного знака, репутация на рынке, страна происхождения.

ТОВАРИЩЕСТВО – коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) участников Т. складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Различают полное Т. и Т. на вере. Товарищи несут полную субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам Т. Вкладчики Т. на вере несут риск убытков, связанных с деятельностью Т. в пределах сумм внесенных ими вкладов.

ТОВАРНАЯ БИРЖА – оптовая торговля только крупными партиями стандартизированных товаров по образцам. Например, зерно, хлопок, металл, сахар и т. д. Преимущество биржевой торговли – это путь интенсификации сбыта, попытка захватить как можно больше сегментов рынка. Товар, являющийся объектом биржевой сделки, непосредственно из рук в руки может не переходить, продавец может выступать без реального товара, покупатель без наличных денег. Производитель может оптом сбывать свою продукцию во все известные ему торговые предприятия. Здесь возможны разные пути: 1) можно выбрать несколько специализированных торговых фирм, работающих с нужными для фирмы-производителя покупателями; 2) можно сосредоточиться только на одной торговой фирме. Решение о форме сбыта (или распределении продукции по торговым фирмам) принимается в зависимости от собранной информации и принятом решении сосредоточиться на избранных сегментах рынка в соответствии с характером его потребления.

ТОВАРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕНЕГ – объем товаров и услуг, поступивших на рынок для реализации по установленным ценам и обеспечивающих платежеспособный спрос на них. Потребители приобретают товары за счет имеющихся у них денежных средств и, если эти денежные средства значительно больше стоимости этих товаров, то такие деньги называют товарно-необеспеченными, являющимися одной из причин инфляции.

ТОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ – деньги в виде вещей, которые можно обменять на любую другую вещь. Они пришли на смену эпохе натурального обмена. В разных странах в роли Т. д. выступали скот, табак, меха, шкуры, рабы, женщины, раковины и пр. С течением времени их роль перешла к металлам: железо, медь, серебро, золото.

Каждый из перечисленных товаров имеют плюсы и минусы. Так, скот нельзя разделить на мелкие части; меха не улучшаются от хранения, железо ржавеет и имеет низкую стоимость т. д. Поэтому не случайно роль денег закрепилась за благородными металлами: серебром и золотом. Они обладают привлекательностью (особенно золото), однородностью, хорошей делимостью, портативностью, не меняют свойств от способов хранения и т. д. Это сделало их наиболее пригодными к выполнению функций денег.

ТОВАРНЫЕ ИЗЛИШКИ – избыточное предложение товаров на рынке, когда предложение товаров по данным ценам превышает спрос на них и вызывает падение этих цен.

ТОВАРНЫЙ ЗНАК И ЗНАК ОБСЛУЖИВАНИЯ – обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц. Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации или иного добровольного объединения организации, предназначенный для обозначения товаров, производимых и (или) реализуемых входящими в данное объединение лицами и обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками, является коллективным знаком. Коллективный знак и право на его использование не могут быть переданы другим лицам.

ТОВАРНЫЙ КРЕДИТ – разновидность кредитного договора. Сторонами может быть заключен договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками (договор Т. к.). К такому договору применяются правила о кредитном договоре, если иное не предусмотрено договором и не вытекает из существа обязательства. Условия о количестве, ассортименте, комплектности, качестве, таре и (или) упаковке предоставляемых вещей должны исполняться в соответствии с правилами о договоре купли-продажи товаров, если иное не предусмотрено договором Т. к.

ТОВАРНЫЙ РЫНОК – сфера обращения товара, не имеющего заменителей, либо взаимозаменяемых товаров на территории РФ или ее части, определяемая исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами.

ТОРГИ – 1) состязательный, конкурсный способ купли-продажи товаров, размещения заказов, выдачи подрядов путем привлечения покупателем (заказчиком) предложений (тендеров) нескольких поставщиков (подрядчиков), выбора наиболее выгодного из них и заключения сделки с соответствующим участником торгов. Существует несколько видов Т.: открытые (публичные, гласные), к участию в которых приглашается неограниченное число покупателей; закрытые (ограниченные, негласные), к участию в которых приглашается ограниченный круг покупателей; полузакрытые, проходящие в два круга: первый – открытый, второй – закрытый, включающий только избранных из первого круга; единичные, к участию в которых приглашается только один участник. Организаторами многих Т. часто выступают

государственные, муниципальные организации и учреждения с целью осуществления закупок для государственных нужд; 2) купля-продажа товаров, проводимая в форме аукционов или конкурсов, которые могут быть открытыми или закрытыми. В открытом аукционе и закрытом конкурсе может участвовать любое лицо. В закрытом аукционе и закрытом конкурсе участвуют только лица, специально приглашенные для этой цели. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу – лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организаторами Т., предложило лучшие условия.

ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА – разница между стоимостью товаров по цене продажи и цене его приобретения. Сумма Т. н. отражается по кредиту балансового счета 42.

ТОРГОВАЯ СЕТЬ НЕСТАЦИОНАРНАЯ – торговая сеть, функционирующая на принципах развозной и разносной торговли.

ТОРГОВАЯ СЕТЬ СТАЦИОНАРНАЯ – торговая сеть, расположенная в специально оборудованных, предназначенных для ведения торговли зданиях (их частях) и строениях. Стационарную торговую сеть образуют строительные системы, прочно связанные фундаментом с земельным участком и присоединенные к инженерным коммуникациям. К данной категории относятся магазины, павильоны и киоски.

ТОРГОВОЕ МЕСТО – место, используемое для совершения сделок купли-продажи.

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА – негосударственная некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей. Т.-п. п. является юридическим лицом. Т.-п. п. может заниматься предпринимательской деятельностью, лишь поскольку это необходимо для выполнения ее уставных задач. Полученная прибыль между членами Т.-п. п. не распределяется.

ТОРГОВОЕ ПРАВО – во многих зарубежных странах обособившаяся от гражданского права отрасль, регулирующая торговлю и предпринимательскую деятельность вообще. Нормы, содержащиеся в торговых кодексах, – это предписания, относящиеся к ситуациям, которые не могут возникать за пределами торгового оборота (например, нормы о торговой регистрации, о торговом предприятии, счетоводстве и др.). В Англии нормы Т. п. включены в закон (например, закон о векселях, закон о продаже и др.). В США в настоящее время существует Единообразный торговый кодекс. Однако в связи с коммерциализацией гражданского права граница между гражданским и Т. п. становится весьма условной и подвижной. Поэтому ряд стран (Швейцария, Италия) включили нормы Т. п. в единый гражданский кодекс.

ТОРГОВОЕ ЭМБАРГО – запрет государством ввоза или вывоза каких – либо товаров (см. Эмбарго).

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС – часть платежного баланса, отражающая суммарные итоги по товарному экспорту и товарному импорту страны за определенный период.

ТОРГОВЫЙ ДОМ – форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынке.

ТОЧКА БЕЗРАЗЛИЧИЯ – состояние активности компании, при котором экономически нецелесообразно увеличивать объем производства (продаж), т. к. увеличение одного из факторов производства (продаж) приводит к росту издержек, равному полученному доходу от прироста объема производства (продаж) за счет увеличения указанного фактора производства (продаж).

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ – уровень деловой активности (объема производства, продаж), выраженный в денежных или физических единицах, при котором сумма постоянных и переменных затрат равна совокупной выручке с продаж; при превышении этого уровня обеспечивается получение прибыли; используется в анализе себестоимости.

ТОЧКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ – объем реализации, при котором прибыль предприятия равна нулю, т. е. доходы предприятия равны его расходам.

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – экономическая система, в которой все основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев.

ТРАНЗИТ ТОВАРОВ – таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РФ, в том числе через территорию иностранного государства, без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

ТРАНЗИТНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ – счет, открываемый для зачисления в полном объеме на счет организации-резидента на территории РФ поступлений в иностранной валюте в его пользу, в том числе и не подлежащих.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности; затраты, необходимые для налаживания связей при заключении контрактов по производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы. Категория Т. и. была введена в экономическую науку в 1930-е г. Р. Коузом и ныне получила широкое распространение. Т. и. возникают до процесса обмена, в процессе обмена и после него. Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту Т. и. Их величина зависит также и от господствующей в обществе формы собственности. Обычно выделяют пять основных форм Т. и.: 1) поиска информации; 2) ведения переговоров и заключения контрактов: 3) измерения; 4) спецификации и защиты прав собственности; 5) оппортунистического поведения.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ – издержки, связанные с ведением переговоров об условиях продажи и юридическим оформлением сделки.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ИЗМЕРЕНИЯ – связаны не только с прямыми затратами на измерительную технику, но и сам процесс измерения. Определенную экономию обусловливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право

обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ – связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены) Такой моральный риск всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда – работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более, если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ – связаны с поиском потенциальных покупателей или продавцов.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ СПЕЦИФИКАЦИИ И ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ, ИЛИ МНОГОНАЦИОНАЛЬНАЯ, КОРПОРАЦИЯ (ТНК) – корпорация, которая владеет и осуществляет контроль над предприятиями в нескольких странах. Многие крупные компании мира являются многонациональными, например «Форд», «Кодак», «Дженерал Моторз» и др. Ежегодный объем продукции нескольких многонациональных компаний нередко превышает объем национального производства (по стоимости) многих небольших стран. В развитых странах на многонациональные корпорации приходится 60% торговли промышленными товарами. Большинство таких компаний находятся в США, но много их и в Великобритании, Франции, Германии и Японии. Эти мощные корпорации оказывают большое влияние на экономику тех стран, где они ведут свои операции. Такие компании могут использовать специализацию на международном уровне. Например, производитель автомобилей может наладить массовое производство двигателей в одной стране, коробок передач – в другой, а собирать свои автомобили в нескольких странах. Инвестиционные решения многонациональных корпораций часто зависят от торговых барьеров. Если страна ставит высокие тарифные барьеры импорту автомобилей, многонациональная корпорация, которая их производит, может принять решение об открытии сборочного завода в данной стране, чтобы

избежать высокой стоимости импорта своей продукции. В большинстве стран, где проводят свои операции многонациональные компании, они обычно являются экспортерами. Это объясняется тем, что их товары известны во многих странах, в которых они имеют широкую сеть заводов, агентств, каналов сбыта, сервисных организаций и т. д.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ (ТНБ) – крупнейшие финансово-кредитные институты, осуществляющие огромную часть своих финансовых операций через широкую сеть заграничных филиалов, отделений, представительств и т. д. ТНБ контролируют валютные и кредитные операции на мировом рынке ссудных капиталов.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВО – ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ – финансово – промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств участников Содружества Независимых Государств, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения.

В случае создания Т. ф.-п. г. на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы. Особенности создания, деятельности и ликвидации межгосударственной финансово-промышленной группы устанавливаются указанными соглашениями.

ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ (ТЗР) – затраты организации, непосредственно связанные с процессом заготовления и доставки материалов в организацию. В состав ТЗР входят: расходы по погрузке материалов в транспортные средства и их транспортировке; расходы по содержанию заготовительно – складского аппарата организации; плата за хранение материалов в местах приобретения; расходы на командировки по непосредственному заготовлению материалов и др. расходов.

ТРАНСФЕРТ – экономическая операция, в ходе которой одна институциональная единица предоставляет другой единице товар, услугу или актив, не получая от нее взамен никакого эквивалента: 1) перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую; 2) передача права владения именными ценными бумагами (акции, вексель, облигации, чеки) одним лицом другому; 3) перевод средств в бюджеты нижестоящего территориального уровня из фонда финансовой поддержки регионов. Доля в данном фонде каждой территории, нуждающейся в финансовой помощи, устанавливается расчетным путем. Сам фонд образуется в составе вышестоящего бюджета на нормативной основе. Средства фонда формируются за счет процентных отчислений от фактически поступающих бюджетных доходов. Формирование федерального фонда финансовой поддержки, в частности закрепляется федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

ТРАНСФЕРТНАЯ ЦЕНА – цена, используемая внутри компании при расчетах между самостоятельными подразделениями.

ТРАНСФЕРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – внутрифирменный обмен, расчеты, операции между финансово и производственно самостоятельными подразделениями международных монополий. Т. о. осуществляются по определенной трансфертной цене, которая является внутрифирменной, и не подлежит широкой огласке.

ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ – денежные выплаты из государственного бюджета физическим и юридическим лицам, осуществляемые в порядке перераспределения части финансовых ресурсов; платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения. Т. п. осуществляются в трех основных формах: 1) субсидии частным предпринимателям, 2) выплаты на социальные нужды (пенсии, пособия по безработице, социальное страхование и др.), 3) выплаты процентов по государственному долгу (в основном по государственным ценным бумагам).

ТРАНСФЕРТНЫЙ АГЕНТ – компания, чаще всего банк, которая выпускает, регистрирует и погашает ценные бумаги от имени и по поручению эмитента.

ТРАНСФЕРТЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – в натуральной форме состоят из товаров и индивидуальных нерыночных услуг, предоставляемых домашним хозяйствам государственными учреждениями и некоммерческими организациями бесплатно или по экономически не значимым ценами.

ТРАНШ – часть ценных бумаг данного выпуска, размещаемая в рамках объема данного выпуска в любую дату в течение периода обращения ценных бумаг данного выпуска, не совпадающую с датой первого размещения. Размещение траншей одного выпуска осуществляется на основании документов, регламентирующих размещение данного выпуска в соответствии с федеральным законом.

ТРАССАНТ – кредитор в вексельном обращении. Т. выпускает и подписывает переводной вексель (тратту), согласно которому должник (трассат) должен уплатить сумму, обозначенную в данном вексель, третьему лицу в установленный срок.

ТРАССАТ – см. Акцептант или трассат.

ТРАСТ – 1) имущество, переданное собственником банку в управление на доверенных началах; 2) юридический документ, предоставляющий его владельцу права по доверительному управлению имуществом: 3) доверительное управление собственностью; 4) договор о передаче собственником своих прав на управление каким-либо имуществом другому лицу.

ТРАТТА БАНКОВСКАЯ – переводной вексель, который оплачивается по предъявлении; выставляется самим банком или от его имени; приравнивается к наличным денежным средствам и не может быть возвращена без оплаты.

ТРЕСТ – форма монополистического объединения, при которой все объединяющиеся предприятия теряют коммерческую и производственную самостоятельность, подчиняясь единому управлению. Поскольку общая прибыль распределяется в соответствии с долевым участием ранее независимых предприятий, Т. является

предшественником таких форм объединений, как холдинговая компания и концерн. В промышленно развитых странах для ограничения деятельности Т. и других видов монополий было введено антимонопольное законодательство.

ТРУД – целесообразная, осознанная деятельность людей по производству и реализации товаров и услуг; совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; любые работы, выполняемые людьми разных профессий: физиком или футболистом и т. д., в широком смысле слова – это Т. Т. – первое и основное условие существования человека, человеческого общества. Экономически Т. реализуется в рабочей силе – способности человека к труду. В процессе Т. человек использует как физические, так и умственные способности. В рыночной экономике рабочая сила продается собственнику капитала и в этой связи выступает как товар. Ценой рабочей силы как наемной рабочей силы является заработная плата.

ТРУДОВАЯ КНИЖКА – документ о трудовой деятельности работника. Т. к. ведутся на всех работников, работающих на предприятиях, в учреждениях, организациях свыше пяти дней. В Т. к. вносятся сведения о работнике, о выполняемой им работе, а также о поощрениях и награждениях за успехи в работе на предприятии, в учреждении, организации. Взыскания в Т. к. не записываются. Записи о причинах увольнения в Т. к. должны производиться в точном соответствии с формулировками действующего законодательства и со ссылкой на соответствующую статью, пункт закона.

При расторжении трудового договора (контракта) по инициативе работника в связи с болезнью, инвалидностью, уходом на пенсию по старости, с зачислением в высшее или среднее специальное учебное заведение либо в аспирантуру и по другим причинам, с которыми законодательство связывает предоставление определенных льгот и преимуществ, запись об увольнении в Т. к. вносится с указанием этих причин. При увольнении Т. к. выдается работнику в день увольнения.

ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ – теория, согласно которой стоимость товаров определяется затратами общественно-необходимого труда. Эта теория является важнейшей составляющей марксистской политической экономии.

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР (контракт) – соглашение между трудящимся и предприятием, учреждением, организацией, по которому трудящийся обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а предприятие, учреждение, организация обязуется выплачивать трудящемуся заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон.

Т. д. заключаются: 1) на неопределенный срок; 2) на определенный срок не более пяти лет; 3) на время выполнения определенной работы. Срочный трудовой договор (контракт) заключается в случаях, когда трудовые отношения не могут быть установ-

лены на неопределенный срок с учетом характера предстоящей работы или условий ее выполнения, или интересов работника, а также в случаях, непосредственно предусмотренных законом. Т. д. заключается в письменной форме. Фактическое допущение к работе считается заключением Т. д., независимо от того, был ли прием на работу надлежащим образом оформлен. Если по истечении срока Т. д. трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекращения, то действие Т. д. считается продолженным на неопределенный срок.

ТРУДОЕМКОСТЬ – затраты труда на единицу продукции или услуги.

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по определенной специальности, квалификации или должности), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством, коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

У

УБЫВАЮЩАЯ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА – увеличение объема продукции более низкими темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства возрастает только на 10%.

УБЫТОК – выраженный в денежной форме ущерб, который причинен одному лицу противоправными действиями другого. Под У. понимают, во-первых, расходы, произведенные кредитором, во-вторых, утрату или повреждение его имущества и, в-третьих, доходы, которые он получил бы, если бы обязательство было исполнено должником должным образом (неполученная прибыль). По общему правилу должник обязан полностью возместить кредитору причиненные У. По отдельным видам обязательств законодательством может быть ограничена ответственность должника. Например, при утрате, недостаче или повреждении сданного на хранение имущества хранитель не должен возмещать собственнику неполученные доходы, если иное не предусмотрено законом или договором.

УБЫТОЧНОСТЬ СТРАХОВОЙ СУММЫ – экономический показатель, выражающий соотношение между выплаченным страховым возмещением и страховой суммой. Данные показатели, взятые за определенное количество лет, служат базой для определения размеров страховых тарифов.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ – при ликвидации юридического лица требования его кредиторов удовлетворяются в следующей очередности: 1) удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей; 2) производятся

расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в т. ч. по контракту, и по выплате вознаграждений по авторским договорам; 3) У: т. к. по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица; 4) погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды; 5) производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом.

УЛИЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ – разновидность акционерного сертификата, который выписывается на имя фирмы, работающей с ценными бумагами (инвестиционного дилера или брокера), но фактически принадлежит лицу, уплатившему за него деньги. У. с. используется с целью упрощения процедур купли-продажи.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАНК – финансово-кредитное учреждение, выполняющее, в отличие от специализированного, все виды основных банковских операций: кредитные, депозитные, расчетные, инвестиционные и доверительные.

УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.В форме У. п. могут быть созданы только государственные (ГУП) и муниципальные предприятия (МУП).

УНИФИКАЦИЯ – централизованная разработка документов одной формы для оформления однородных операций, совершаемых различными организациями, в целях упрощения порядка заполнения, оформления и обработки первичной документации.

УПОЛНОМОЧЕННЫЕ БАНКИ – 1) банки и иные кредитные учреждения, получившие лицензии Центрального банка РФ на проведение валютных операций. У. б. являются агентами валютного контроля; 2) банки, которым государственными, региональными или местными органами власти поручено кассовое исполнение соответствующего бюджета, хранение валютных ценностей и других временно свободных средств государства или муниципального образовании, либо выполнение других поручений органов власти; 3) банки, представляющие интересы правительства своей страны в международных валютно-кредитных организациях.

УПРАВЛЕНИЕ – способность рационально и наиболее эффективно сочетать (использовать) ресурсы для производства экономических благ; воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния.

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ – совокупность финансовых мероприятий государства по погашению займов, организации выплат доходов по ним, проведению изменений условий и сроков ранее выпущенных займов, а также размещению новых долговых обязательств. К таким мероприятиям относятся: финансирование, конверсия займа, консолидация, аннулирование и унифицирование займов.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ – совокупность мероприятий и действий, осуществляемых компаниями, фирмами, банками с целью обеспечения желаемого уровня ликвидности, т. е. способности предприятия, банка в любой момент отвечать по своим срочным обязательствам (способности превратить свои активы в денежные средства).

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ – система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности его работы и получения максимальной прибыли.

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ИНВЕСТИЦИЙ – в процессе кругооборота средств у фирмы зачастую появляются временно свободные денежные суммы, сохранение которых в качестве наличных кассовых запасов на текущих счетах банка представляется нерациональным. Предпочтительным является помещение таких ресурсов в доходные инвестиционные активы (ценные бумаги, залоговые документы, прочие виды финансовых обязательств). Создается портфель инвестиций фирмы, требующий профессионального и оперативного управления. Эту функцию фирма, как правило, передает банку, где существует специальный отдел по управлению капиталами. В таких отделах банка сосредоточиваются портфели инвестиций многих клиентов, что дает возможность банку, объединяя эти портфели и экономя на масштабах деятельности, достигать среднего рыночного уровня доходности по каждому портфелю и сокращать финансовый риск предпринимателей. По такому же принципу осуществляется и управление пенсионными фондами, осуществляемое банками.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ – совокупность мер и действий, осуществляемых предприятиями, фирмами, банками с целью снижения рисков осуществляемых ими операций. Существуют следующие основные методы У. р.: диверсификация риска, проведение маркетинговых исследований, страхование риска.

УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ – совокупность мер и действий фискальной и денежно-кредитной политики, осуществляемых государством с целью воздействия на размер совокупного спроса. У. с. осуществляется с помощью изменения налоговых ставок, предоставления государственных дотаций и субсидий и др.

УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ – сложный процесс, основанный на выборе оптимальных решений, т. е. постоянном учете как внутренних условий производства, так и меняющейся внешней экономической среды. Общие принципы У. ф.: 1) принцип эффективности – определение целей, формирование задач, доведение их до исполнителей и контроль за их выполнением с целью получения прибыли; 2) принцип социальной ответственности – не просто получение прибыли, а цель более высокого порядка – выживание фирмы в долговременной перспективе; 3) принцип ориентации на потребителя (принцип маркетинга) – производство того что нужно потребителю; 4) принцип системности – анализ сильных и слабых сторон предпринимательской деятельности, взаимодействие составных частей и принятие оптимальных управленческих решений; 5) принцип разграничения функций политического, государственного

и хозяйственного управления означает, что экономика в рыночной системе первична по отношению к политике и государственному регулированию. Имеют место специфические принципы менеджмента. К ним относятся: 1) принцип плановой деятельности фирм – это формулирование целей (целеполагание), диверсификация (многообразие деятельности фирмы), приоритетность (ранжирование целей и задач по их важности), разработка альтернативных решений (вариантность) и выполнение контрактов; 2) принцип организации управления включает в себя специализацию управленческих работ, сочетание централизации и децентрализации, горизонтальных и вертикальных связей, делегирование полномочий, соответствие полномочий и ответственности и т. д.; 3) принцип мотивации – это использование активных движущих сил (экономических, психологических и др.), ведущих к достижению целей фирмы и ее работников. К основным движущим силам работников относятся: потребности, справедливость, вознаграждение и удовлетворенность трудом; 4) принцип коммуникации – это информационные связи фирмы с внешней средой, вертикальные и горизонтальные связи внутри фирмы, межличностные, межгрупповые, формальные и неформальные, прямые и обратные; 5) принцип принятия решений – это требования, регламентирующие процесс разработки и выбора оптимальных решений; 6) принцип контроля – это правила его эффективного осуществления, имеющие характер практических рекомендаций. Контроль – заключительная стадия в цикле управления фирмой.

УПРАВЛЯЮЩИЙ – индивидуальный предприниматель, которому по решению общего собрания акционеров могут быть переданы по договору полномочия исполнительного органа акционерного общества. Условия заключаемого договора утверждаются советом директоров (наблюдательным советом) общества, если иное не предусмотрено уставом общества. Общее собрание акционеров (совет директоров) вправе в любое время расторгнуть договор с У.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ – основная система коммуникации внутри предприятия, составной частью которой является бухгалтерский учет. Основанием этой системы является учет прямых затрат, а также учет и распределение накладных расходов. Основная цель управленческого учета – сбор информации в организации для удовлетворения потребностей внутренних и внешних пользователей. В узком смысле под управленческим учетом понимают бюджетирование (планирование), прогнозирование и управление затратами на производстве.

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ (для целей законодательства об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии) – акционерное общество, общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью, созданное в соответствии с законодательством РФ, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ – удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения, выраженный в процентах. У. б. является

одним из важнейших показателей экономического положения страны, хотя его нельзя считать безошибочным барометром благополучия экономики.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ, ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ – в рыночной экономике определенный уровень безработицы считается нормальным, например, 5-6% безработных. Это – Е. у. б., представляющий собой положительное явление. Это объясняется тем, что если экономика страны постоянно приспосабливается к изменяющимся условиям, то какая-то безработица неизбежна. Е. у. б. в идеале считается допустимым, т. к. он не подрывает возможности расширенного воспроизводства, включая производство товаров народного потребления и услуг, гарантированную реализацию прав граждан на образование, здравоохранение, социальную защиту. Таким образом, в рыночной экономике «полная занятость» определяется как занятость, составляющая менее 100% экономически активного, или трудоспособного, населения.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ – совокупность показателей, характеризующих обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ – процент численности рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ – мера соответствия качества оцениваемого объекта качеству объекта, принятому за эталон сравнения; относительная характеристика качества продукции, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей; мера соответствия качества оцениваемого объекта качеству объекта, принятому за эталон сравнения; результат сравнения полезности определенной совокупности достигнутых показателей качества рассматриваемой продукции применительно к условиям ее использования с соответствующими значениями показателей образцов такой же продукции конкурентов, эталонов или аналогов. У. к. п. может рассматриваться на каждой стадии жизненного цикла продукции или определенной их совокупности (например, проектный уровень качества, уровень качества изготовления).

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ОПТИМАЛЬНЫЙ (ОПТИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА) – относительная характеристика объекта, выражающая оптимальную (в том числе экономическую) степень его соответствия конкретной потребности и предусматривающая его производство с учетом спроса. У. к. п. о. следует рассматривать применительно к потребителю и изготовителю продукции.

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ТЕХНИКО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ – относительная характеристика уровня качества продукции, основанная на сравнении действительных значений технических и экономических показателей качества оцениваемой продукции с соответствующими базовыми значениями показателей.

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ТЕХНИЧЕСКИЙ – относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений пока-

зателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми значениями показателей.

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ – относительная характеристика уровня качества, основанная на сравнении действительных значений экономических показателей оцениваемой продукции, связанных качеством, с соответствующими базовыми значениями показателей.

УРОВЕНЬ ЦЕН – средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике; выражение в денежных единицах цены отдельных товаров (услуг) или совокупности товаров (услуг) на определенную дату или за определенный период времени. У. ц. выражается в виде индекса цен.

УРОВНИ ЭКОНОМИКИ – это степень обобщенности хозяйственной деятельности. Их можно представить так: мировая экономика, макроэкономика (экономика в целом), медиумэкономика (региональная экономика), микроэкономика – базовая экономика, (экономика фирм, домохозяйств – семьи или отдельного человека).

УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ – методы начисления амортизации, при которых стоимость актива списывается более быстрыми темпами по сравнению с линейным методом амортизации; используются главным образом при расчете налогооблагаемой прибыли.

УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ – это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу (одинаковый предельный продукт):

$$MRP_1/P_1 = MRP_2/P_2 = \ldots = MRP_n/P_n,$$

где MRPi – предельный продукт i-того фактора в денежном выражении; Pi – цена i-того фактора.

УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ ФИРМЫ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ – в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство:

$$MR = MC = AC = P,$$

где MR – предельный доход; MC – предельные издержки; AC – средние издержки; P – цена товара.

УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ ФИРМЫ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ – в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство:

$$MR = MC,$$

где MR – предельный доход; MC – предельные издержки.

УСЛОВИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ – количество импортных благ, которое страна получает в обмен на данное количество экспортированных благ своего производства. Если альтернативные издержки внутреннего выпуска того блага, на котором специализируется страна, становятся выше, чем издержки его покупки на мировом рынке, то специализация уступает место изготовлению изначально более дорогих благ внутри страны.

Внешняя торговля позволяет реализовать экономию на масштабе производства. Такие блага, как компьютеры, лекарства, самолеты, автомобили и многие другие производятся в условиях убывающих издержек. Емкость внутреннего рынка часто оказывается недостаточной для того, чтобы в полной мере использовать преимущества крупномасштабного производства. Особенно ярко это видно на примере таких небольших стран, как Швейцария. Выход таких стран с экспортным товаром на мировой рынок позволяет снизить издержки выпуска в расчете на единицу продукции.

Внешняя торговля приводит к усилению конкуренции и повышению эффективности производства. Как мы уже видели, любое ограничение конкуренции на рынке создает условия для его захвата одним поставщиком. Внешняя торговля расширяет конкуренцию за счет вхождения на рынок производителей данного блага из других стран. Прежде чем принимать какие-либо протекционистские меры для защиты своих предприятий, любое правительство должно тщательно оценить риск монополизации внутренних рынков.

Внешняя торговля способствует расширению политических связей между странами. Примерами успешного политического сотрудничества экономически тесно связанных между собой стран могут служить Европейское Сообщество и другие страны, в частности Россия.

На деле рыночные условия торговли определяются реальными факторами: условиями спроса и предложения на каждое благо; денежными факторами – курсом обмена валют этих стран. Изменение любого из этих условий приводит к изменению условий торговли в целом. Таким образом, *изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле.* Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса на мировом и внутреннем рынках, от изменений в условиях производства, от степени монополизации рынков отдельных товаров. Вместе с тем следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить большой выигрыш, хотя условия торговли для нее и ухудшились.

Разумный тариф может улучшить так называемые «условия торговли», которые определяются как отношение экспортных цен данной страны к ее импортным ценам. Современные экономисты настойчиво подчеркивают, что «оптимальным тарифом» является такой тариф, который достаточно высок, чтобы улучшить условия торговли, и достаточно низок, чтобы сохранить физический объем импорта и экспорта на уровне, *наиболее благоприятствующем стране.* Большая часть экономистов полагает, что эти соображения говорят в пользу довольно низких тарифных ставок для большинства стран. И они утверждают, что если все нации будут проводить тарифную политику, основанную на изменении условий торговли, то мировая структура производства и обмена станет в результате менее эффективной. Таким образом, подобная политика, направленная на разорение соседа, ведет к ухудшению положения большинства стран.

УСЛОВИЯ КОНТРАКТА – согласованные сторонами и зафиксированные в контракте предмет сделки, характеристики товара, цены, сроки исполнения обязательств, а также взаимные права и обязанности сторон.

УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА – отношения, определяющие основные условия реализации товара и услуги, сроки, размер и виды платежа за них, предоставления гарантий по платежам и др.

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ, ПОКАЗАТЕЛЬ (коэффициент) – отношение цен экспорта к ценам импорта. Состав экспорта и импорта меняется со временем, и именно относительные изменения условий торговли во времени представляют особый практический интерес. Поэтому изменения стоимости экспорта и импорта измеряются индексами соответствующих цен: стоимость корзины экспортных и импортных благ оценивается в процентах от ее стоимости в базовом году.

Коэффициент условий торговли – это индекс. Он исчисляется как отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен, умноженное на 100. Рост этого показателя (улучшение условий торговли) означает повышение благосостояния нации. В самом деле, если цены на экспортные товары данной страны на мировом рынке увеличиваются по сравнению с ценами на ту продукцию, которую она импортирует, это означает, что на единицу своего экспорта страна теперь может приобрести больше импортных товаров. Следовательно, страна получает больший выигрыш от внешней торговли. И наоборот: падение показателя «условий торговли» (ухудшение условий торговли) свидетельствует о снижении благосостояния нации.

УСЛОВИЯ ТРУДА – совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника.

УСЛОВНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО – последствие условного факта, которое в будущем с очень высокой или высокой степенью вероятности может привести к уменьшению экономических выгод организации.

УСЛОВНЫЕ ВКЛАДЫ – депозиты, внесенные другим лицом на имя вкладчика с условиями распоряжаться суммой вклада при наступлении обстоятельств, обозначенных при открытии счета. До наступления этих условий вкладчик может исполь-

зовать средства депозита лишь по письменному разрешению лица, внесшего вклад. Условия должны находиться в рамках закона. Вноситель может изменять условия, если вкладчик не предоставляет документы, свидетельствующие об их выполнении, а также в случае смерти вкладчика до выполнения условий.

УСЛОВНЫЕ СДЕЛКИ – сделки, юридические, последствия совершения которых ставятся в зависимость от какого-либо обстоятельства (события или действия третьего лица), которое может наступить или не наступить в будущем. Сделка не может считаться условной, если указанное обстоятельство наступило к моменту ее совершения или известно, что оно наступит.

УСЛУГА – итоги непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителей; результат взаимодействия исполнителя и потребителя и собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя. По функциональному назначению услуги, оказываемые населению, подразделяются на две группы: 1) материальные, обеспечивающие восстановление (изменение, сохранение) потребительских свойств изделий или изготовление новых изделий по заказам граждан, а также перевозку грузов и людей, торговые, банковские услуги и т. п.; 2) нематериальные (социально-культурные), обеспечивающие поддержание и восстановление здоровья, духовное и физическое развитие личности, повышение профессионального мастерства и т. п.

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ (фонд) – сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании; совокупность вкладов (в денежном выражении) в имущество при создании некоторых видов коммерческих организаций (хозяйственных обществ и товариществ) для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами или законодательством. У. к. общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. У. к. общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальный У. к. открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а закрытого общества – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества. У. к. общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Решение об увеличении У. к. общества путем увеличения номинальной стоимости акций и о внесении соответствующих изменений в устав общества принимается общим собранием акционеров или советом директоров (наблюдательным советом) общества, если в соответствии с уставом общества или решением общего собрания акционеров совету директоров (наблюдательному совету) общества принадлежит право принятия такого решения. У. к. общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости

акций или сокращения их общего количества, в т. ч. путем приобретения части акций, в случаях, предусмотренных законом. Решение об уменьшении У. к. общества путем уменьшения номинальной стоимости акций или путем приобретения части акций в целях сокращения их общего количества и о внесении соответствующих изменений в устав общества принимается общим собранием акционеров.

УСТОЙЧИВЫЕ ПАССИВЫ – оборотные средства, не принадлежащие предприятию, но постоянно находящиеся в его распоряжении.

УТИЛИТАРИЗМ – направление экономической теории, сторонники которого полагают, что общественное благосостояние представляет собой совокупную полезность всех членов общества. Такая «арифметика счастья» опирается на предпосылку о возможности сложения индивидуальных полезностей. Поэтому справедливость, по мнению утилитаристов, существует там и тогда, где и когда удается максимизировать совокупную полезность всех членов общества.

УЧЕТ ВЕКСЕЛЯ – покупка банком или специализированными кредитными учреждениями векселей до истечения их срока. При У. в. банк досрочно уплачивает держателю сумму, на которую выписан вексель, за вычетом процента, размер которого определяется на базе существующего процента на ссудный капитал в зависимости от качества и срока векселя. Банки принимают к учету только так называемые первоклассные векселя, т. е. векселя, содержащие обязательства солидных фирм, платежеспособность которых не вызывает сомнений. Векселя с гарантией крупных банков учитываются по более низким ставкам процента, чем векселя торговых и промышленных фирм, не имеющих банковской гарантии (банковского аваля). Векселя с обязательствами мелких и слабых в финансовом отношении фирм банками не принимаются для учета или учитываются по индивидуальным, сильно завышенным ставкам процента (своеобразная плата за риск).

УЧЕТНАЯ КАРТОЧКА ИМПОРТИРУЕМЫХ ТОВАРОВ – документ валютного контроля, содержащий сведения из грузовой таможенной декларации (далее – ГТД) об общей фактурной стоимости импортированных по контракту товаров.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА – принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

УЧЕТНАЯ СТАВКА (дисконтная ставка) – 1) ставка, используемая для приведения к одному моменту денежных сумм, относящихся к различным моментам времени; 2) ставка, по которой центральный банк готов учитывать и переучитывать первоклассные векселя или предоставлять кредиты банкам (инструмент денежно-кредитной политики); 3) ставка, по которой на рынке ценных бумаг учитываются векселя.

УЧЕТНАЯ СТАВКА ДОХОДА – отношение величины средней чистой прибыли от реализации проекта к средней стоимости инвестиций.

УЧЕТНЫЕ (БУХГАЛТЕРСКИЕ) ДОКУМЕНТЫ – используемые на предприятиях документы, которые составляются, как правило, на типовых бланках соответствующих утвержденных форм, содержащих необходимые реквизиты.

УЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – операции коммерческих банков по учету векселей и некоторых других долговых обязательств.

УЧЕТНЫЙ ПРОЦЕНТ – плата, взимаемая банками за авансирование денег путем учета векселей до наступления срока по ним, выраженная в процентах. Взимание У. п. облекается в форму определенного вычета из номинальной суммы (так называемой валюты векселя), т. е. банк уплачивает продавцу векселя меньшую сумму, чем обозначено на самом векселе. Размер вычета при данной норме процента зависит от валюты векселя и от времени, остающегося до истечения срока векселя. Проценты вычисляются по каждому отдельному векселю, а затем полученные данные суммируются по отдельным реестрам для определения суммы за учет и суммы к выплате, причитающейся предъявителю. Расчет процентов по предъявленным к учету векселям должен производиться до принятия их к учету во избежание задержки выдачи. Проценты по учету взимаются вперед и исчисляются исходя из числа дней с даты выдачи денег по дату наступления срока векселя, при этом сумма процентов за день начисления средств на счет клиента учитывается в пользу банка, а день наступления срока векселя считается в пользу клиента. При досрочном выкупе векселя сумма взысканных процентов не возвращается.

УЧРЕДИТЕЛИ – организаторы дела, основатели фирмы, общества; физические и (или) юридические лица, создающие новую организацию, акционерное общество по собственной инициативе и привлекающие к участию в нем вкладчиков капитала.

УЧРЕДИТЕЛЬСКАЯ ПРИБЫЛЬ – прибыль, получаемая учредителями акционерного общества в виде разности между суммой, полученной от реализации акций, и действительным капиталом, вложенным в предприятие. Образуется вследствие несовпадения номинальной и курсовой стоимости акций. Обычно курсовая стоимость, по которой акция в данный момент продается на бирже, превышает номинальную цену акции, установленную учредителями при выпуске ее в обращение.

УЧРЕДИТЕЛЬСКИЕ АКЦИИ – акции, распределяемые среди учредителей акционерной компании и представляющие им некоторые преимущественные права по сравнению с другими акционерами (право дополнительного голоса и др.).

УЧРЕЖДЕНИЕ – организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Ф

ФАКТОРИНГ – один из видов финансовых услуг, при которых банк или фирма покупают у своего клиента права на получение денег от его должника; операции

по скупке счетов дебиторов, проводимые специализированной компанией – фактором за цену, меньшую по сравнению с их суммой; фактор принимает на себя риск неплатежа по этим счетам и отвечает за поступление денег в уплату. Благодаря Ф. достигается ускорение оборачиваемости средств в расчетах. Получая немедленный платеж по основной части стоимости отфактурованных товаров, клиент может расплачиваться со своими поставщиками наличными и получать за это скидку и цены. Факторинговые операции активно проводят коммерческие банки, создающие для этого филиалы или компании, а также специализированные факторинговые компании.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – предложение эластично, когда фирмы могут легко и быстро изменить величину предложения товара в ответ на изменение его цены. Предложение неэластично, когда нельзя быстро и легко изменить объем предлагаемого товара в связи с изменением его цены. Эластичность предложения зависит от ряда факторов. 1. Наличия резерва производственных мощностей. Когда промышленность не работает на полную мощность, оборудование простаивает, рабочие остаются без работы или заняты неполный рабочий день. В этом случае предложение будет эластичным. Возросший спрос можно удовлетворить довольно быстро: нанять больше рабочих и привести в действие простаивающее оборудование. Однако если промышленность работает на полную мощность, предложение будет неэластичным, по крайней мере в течение короткого периода. Может понадобиться много времени, чтобы построить новые или расширить старые заводы. И даже в условиях безработицы предложение будет неэластичным, если обнаружится недостаток рабочей силы определенной квалификации. 2. Уровня запасов. Если в отрасли есть большие товарные запасы, возросший спрос можно удовлетворить, пустив их в оборот. Пока запасы не истощатся, предложение будет эластичным. 3. Различий сельскохозяйственных и промышленных товаров. Что касается сельскохозяйственных продуктов, то на эластичность предложения влияет продолжительность сезона выращивания культуры. В течение года никаких изменений в предложении овощей и зерновых культур не происходит. Предложение некоторых культур, выращиваемых на плантациях (натуральный каучук, кофе и какао), будет неэластичным в течение еще более длительного времени, потому что требуется несколько лет, чтобы новые деревья и кусты стали плодоносить. Предложение промышленных товаров более эластично, чем сельскохозяйственных продуктов. В промышленности есть возможности справиться с падением спроса: уволить часть рабочих или перевести их на неполную рабочую неделю и отключить машины. При увеличении спроса можно вновь ввести в действие простаивающее оборудование, нанять больше рабочих или работать сверхурочно. Таким образом, зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции является прямой, т. е. кривая предложения представляет собой восходящую кривую. Поэтому цена и суммарный доход всегда изменяются в одном и том же направлении.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА – к факторам, влияющим на ценовую эластичность спроса, относятся: 1. Наличие заменителей. Чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается потребителю, тем эластичнее бывает спрос на него. Например, спрос на любой сорт кофе эластичен, потому что другие сорта являются близкими заменителями. При отсутствии у товара близких заменителей спрос на него будет неэластичным. Например, общий спрос на бензин неэластичен, потому что у него нет близких заменителей. 2. Удельный вес в доходе потребителя. Чем большее место занимает продукт в бюджете потребителя при прочих равных условиях, тем выше будет эластичность спроса на него. Если общие затраты (в неделю или в месяц) на товар или услугу составляют малую часть дохода домохозяйства, то спрос на них будет неэластичным. Например, увеличение цены коробки спичек на одну копейку считается небольшим. На самом деле в процентном отношении это довольно большое увеличение. Но на величину спроса оно окажет очень незначительное влияние. Поэтому спрос на спички неэластичен; то же самое можно сказать о столовой соли, шнурках для ботинок и заколках для волос. 10%-ный рост цен на карандаши вызовет минимальную реакцию на покупку данной продукции. В то же время 10%-ный рост цен на автомашины или жилые дома, составляющие существенную долю годового дохода многих семей, неизбежно приведет к тому, что количество покупаемой продукции значительно уменьшится. 3. Спрос на предметы роскоши и предметы первой необходимости. Спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным; спрос на предметы роскоши обычно эластичен. Хлеб и электроэнергия признаны в качестве предметов первой необходимости. Повышение цен на эти продукты не приведет к существенному сокращению их потребления. Но если цены на коньяк и изумруды поднимутся, то их можно не покупать, и большинство людей не столкнется с большими неудобствами. Проблема заключается в том, какой смысл люди вкладывают в понятие «предметы первой необходимости». Какие именно товары они относят к этой категории, зависит от их жизненного уровня. Например, в большинстве развитых стран бытовые электроприборы (электрические утюги, стиральные машины и холодильники) считаются предметами первой необходимости. 4. Привычные товары. Одна из причин этого правила заключается в том, что многие потребители – люди привычки. У людей вырабатывается привычка, например к определенным сортам алкогольных напитков или табака. В этом случае спрос будет неэластичным, потому что для таких людей эти товары не имеют заменителей. 5. Период времени. Спрос на продукт обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решений. Если цена на продукт растет, то требуется время, чтобы найти и опробовать другие продукты, пока не убедимся в их приемлемости. Если цена говядины повысится на 10%, потребители, возможно, не сразу сократят свои покупки. Но через некоторое время они могут перенести свои симпатии на птицу или рыбу, на которые у них теперь «появился вкус». Другое объяснение

этого правила связано с долговечностью продукта. Исследования показывают, что «краткосрочный» спрос на бензин менее эластичен, чем «долгосрочный». Почему так происходит? Потому что в долгосрочном плане большие, пожирающие бензин автомобили из-за подорожания бензина заменяются меньшими по размеру, более экономичными машинами.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА (ресурсы) – экономические ресурсы: труд, капитал, земля и предпринимательская способность, используемые для производства товаров и услуг.

ФАКТОРЫ РОСТА ПРИБЫЛИ – чтобы увеличить прибыль, необходимо выполнить два условия: 1) увеличить доход или снизить издержки производства, 2) или то, и другое одновременно. Увеличить доход можно лишь в случае: а) роста количества производимой и реализуемой продукции (реального продукта) и б) повышения цен.

Увеличение реального продукта, а соответственно и дохода, может осуществляться двумя способами: *экстенсивным,* путем вовлечения большего объема ресурсов и *интенсивным,* путем применения новой техники и технологии.

Однако дополнительную продукцию в условиях жесточайшей конкуренции не так-то легко реализовать. Поэтому здесь можно получить прибыль, а можно – и убытки. Такая же ситуация с повышением цен. Если фирма повысит цену, то она может не найти покупателя, т. е. не сумеет продать свой товар. Но предположим, что фирма продаст свой товар по повышенным ценам, однако такая прибыль будет носить временный характер, потому что другие фирмы тоже поднимут цены. Фирмы не могут долгое время наживаться за счет друг друга. Поэтому наиболее устойчивый Ф. р. п. – это снижение издержек производства за счет роста *производительности труда.*

ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ – 1) расслоение общества на узкий круг богатых людей и преобладающую массу бедных, не уверенных в своем будущем людей; 2) увеличение бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную напряженность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений – наркомании, организованной преступности, проституции и т. п.; 3) рост безработицы, чреватый социальными конфликтами; 4) задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий; 5) криминализация общества и хозяйственной деятельности и др.

ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО – краткое название преступления, заключающееся в изготовлении или сбыте поддельных денег или ценных бумаг. Объективную сторону данного экономического преступления составляет изготовление в целях сбыта или сбыт поддельных банковских билетов Центрального банка РФ, металлической монеты, государственных ценных бумаг или других ценных бумаг в валюте РФ либо иностранной валюты или ценных бумаг в иностранной валюте.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ИНСПЕКЦИЯ ТРУДА – единая централизованная система государственных органов, осуществляющих надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, на территории РФ.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ – устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ. В настоящее время к федеральным налогам и сборам относятся: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, государственная пошлина, таможенная пошлина и таможенные сборы, налог на добычу полезных ископаемых, плата за пользование водными объектами, федеральные лицензионные сборы.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА (СТАНДАРТЫ) АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – утверждаемые Правительством РФ единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации, обязательные для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер.

ФИДУЦИАР (ФИДУЦИАРИЙ) – юридическое или физическое лицо, управляющее имуществом (например, по договору траста) и несущее ответственность за него в интересах другого лица.

ФИДУЦИЯ – сделка, договор, основанный на доверии.

ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ – материальное изнашивание основных средств производства, потеря ими физических свойств, качеств, размеров, работоспособности.

ФИЗИЧЕСКИЙ (вещественный) КАПИТАЛ – средства производства (машины, станки, оборудование, здания, сооружения и т. д.), участвующие в производстве и реализации товаров и услуг.

ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО – человек как правоспособное лицо, самостоятельно выступающее как субъект хозяйственной деятельности.

ФИКТИВНОЕ БАНКРОТСТВО – преступление в сфере экономической деятельности, состоящее в заведомо ложном объявлении руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов, если это деяние причинило крупный ущерб. При обнаружении признаков Ф. б. прокурор вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о возбуждении производства о несостоятельности (банкротстве) предприятия.

ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ – капитал, способный улавливать некоторую часть прибыли; капитал, который существует в виде ценных бумаг, приносящих доход

их владельцу. Исторически основа возникновения Ф. к. состояла в обособлении ссудного капитала от промышленного и образовании кредитной системы. Технический отрыв Ф. к. от реального произошел на базе ссуды капитала, в результате чего в руках владельца ссудного капитала остается титул собственности, а реально распоряжается этим капиталом функционирующий предприниматель. Тем самым Ф. к. проявляется в форме титула собственности, способного вступать в обращение, и более того – способного обращаться относительно независимо от движения действительного капитала. Реально Ф. к. опосредует процессы концентрации и централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли, а также перераспределения национального дохода через систему государственных финансов. Таким образом, ценные бумаги выступают разновидностью денежного капитала, движение которого опосредует последующее распределение материальных ценностей. Возникновение и обращение капитала, представленного в ценных бумагах, тесно связанно с функционированием рынка реальных активов, т. е. рынка, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов. С появлением ценных бумаг (фондовых активов) происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой – его отражение в ценных бумагах. Появление этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении все большего объема кредитных ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. Таким образом, фондовый рынок исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала, т. к. покупка ценных бумаг означает передачу части денежного капитала в ссуду.

ФИЛИАЛ – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Ф. не является юридическим лицом (независимо от наличия отдельного баланса и расчетного счета), наделяется имуществом создавшим его юридическим лицом, действует на основании Положения и должен быть указан в учредительных документах создавшего его юридического лица.

ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА – экономическая концепция, трактующая хозяйство как жизнь, а жизнь как хозяйство. Она вводит в обиход понятие экономической цивилизации и экономической революции.

ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ – кредитная организация, выполняющая отдельные банковские операции. Ф. к. не удовлетворяют требованиям, предъявляемым к банковским учреждениям, по величине уставного фонда (по международным правилам достаточности капитала уставный фонд банка должен быть не менее 5 млн. евро); перечню выполняемых операций; уровню государственного регулирования деятельности. В международной практике Ф. к. специализируются на предоставлении потребительских кредитов, кредитов мелким и средним предприятиям, привлечении вкладов (как правило, срочных), оформлении чеков, а также занимаются факторин-

гом, страхованием, торговлей недвижимостью. На Ф. к. не распространяется установленный государством порядок резервирования средств на счетах центральных банков, а также требования по соблюдению нормативов ликвидности и устойчивости. В законодательстве РФ нет понятия «Ф. к.», хотя многие организации включают данное словосочетание в свое наименование.

ФИНАНСОВАЯ ОЛИГАРХИЯ – объединение небольшой группы крупнейших монополистов, представителей финансового (банковского) и промышленного капитала.

ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА – структура активов компании, включающая все источники финансирования.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА – экономика, управляемая через финансовые механизмы и в финансовых целях.

ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫЕ ИНСТИТУТЫ – частные и государственные организации, осуществляющие на основе специальной лицензии следующие финансовые операции: кредитование, привлечение вкладов (депозитов), расчетные операции, операции купли – продажи валюты и ценных бумаг, финансово-консультационные услуги и др. Самым распространенным Ф.-к. и. являются коммерческие банки. Наряду с ними также функционируют различные инвестиционные и пенсионные фонды, страховые и финансовые компании и др.

ФИНАНСОВО – ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (ФПГ) – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Участниками ФПГ признаются юридические лица, подписавшие договор о создании ФПГ, и учрежденная ими центральная компания ФПГ либо основное и дочерние общества, образующие ФПГ. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в т. ч. и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций (объединений). Участие более чем в одной ФПГ не допускается. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут быть участниками ФПГ в порядке и на условиях, определяемых собственником их имущества. ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников Содружества Независимых Государств, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как транснациональные ФПГ. В случае создания транснациональной

ФПГ на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) ФПГ. Высшим органом управления ФПГ является совет управляющих ФПГ, включающий представителей всех ее участников.

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО – совокупность юридических норм, регулирующих общественные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных фондов (финансовых ресурсов) государства и органов местного самоуправления, необходимых для реализации их задач. Ф. п. является самостоятельной отраслью права, обладающей определенным предметом и структурой (общая и особенная часть).

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ – любой вид контракта, результатом которого является появление определенной статьи в активах одной стороны контракта и статьи в пассивах другой стороны контракта.

ФИНАНСОВЫЙ ГОД – законодательно установленный годовой срок, за который в соответствии с нормами налогового права составляется финансовая отчетность о результатах деятельности субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм. Начало и конец Ф. г., как правило, совпадают с датами начала и окончания бюджетного года, т. к. именно последние определяют для юридических и физических лиц сроки составления и представления в государственные органы финансовых отчетов и деклараций, расчетов по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды с учетом фактических результатов деятельности. В большинстве стран Ф. г. соответствует календарному году; в некоторых – начало и конец Ф. г. не совпадают с календарным (например, в Великобритании и Японии Ф. г. действует с 1 апреля по 31 марта; в Канаде – с 1 июля по 30 июня: в США – с 1 октября по 30 сентября; в Турции – с 1 марта по 28 февраля). Это объясняется как историческими, так и социально-политическими причинами (в частности режимом работы законодательных палат парламента), особенностями бюджетного процесса в стране. В России исторически финансовый и календарный год совпадают.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ – это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов. Ф. к. присущ всем финансово-правовым институтам. Поэтому помимо общих финансово-правовых норм, регулирующих организацию и порядок проведения Ф. к. в целом, имеются нормы, предусматривающие его специфику в отдельных финансово-правовых институтах. Можно выделить обязательный и инициативный Ф. к. Обязательный Ф. к. проводится: 1) в силу требований законодательства и 2) по решению компетентных государственных органов. Инициативный Ф. к. осуществляется по самостоятельному решению хозяйствующих субъектов.

В зависимости от органов (субъектов), его осуществляющих, выделяется Ф. к.: а) представительных органов государственной власти и местного самоуправ-

ления; б) президента; в) исполнительных органов власти общей компетенции; г) финансово-кредитных органов; д) ведомственный и внутрихозяйственный; е) общественный; ж) аудиторский.

ФИНАНСЫ – система экономических отношений, выражающих образование и использование фондов денежных средств в интересах обеспечения расширенного воспроизводства и удовлетворения других общественных потребностей. Ф. связаны с использованием денег и товарно-денежных отношений в процессе образования, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода, а также осуществления контроля рублем за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий.

ФИРМА – это юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность; одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг; экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт; под Ф. понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек. Основной экономический агент рыночной экономики. Ф. может включать одно или несколько предприятий. Большинство Ф. – одно предприятие, многие же Ф. владеют и управляют несколькими предприятиями. К ним относятся промышленные, строительные, сельскохозяйственные, торговые и другие Ф. Чтобы понять сущность Ф., необходимо понять, что предприятие и Ф. – это различные понятия: предприятие – это непосредственное производство любого продукта, его производственно-технологическая характеристика. В нее входят такие признаки: какой продукт выпускается, какая применяется технология, каков объем выпуска, количество и структура занятых работников и т. д.; Ф. – это организация по управлению хозяйственной деятельностью: от выпуска продукции до ее реализации. Она может состоять из одного предприятия, 2-3 предприятий и более. Может происходить объединение мелких Ф. в крупные. Различают три основных организационно-правовые формы Ф.: единоличная Ф., партнерство (товарищество), корпорация.

Главная цель Ф. – максимизация прибыли; подчиненные цели – увеличение доли рынка, лидерство в НТО и обеспечение экономической безопасности. В деятельности Ф. выделяют *внутренние* и *внешние* условия.

ФИРМЫ КРУПНЫЕ – это объединения горизонтального, вертикального типа, конгломераты, транснациональные компании (ТНК).

ФИРМЫ МЕЛКИЕ – это как мелкие производственные фирмы, так и предприятия розничной торговли. Многие из них умирают, но количественно их «рождаемость» превышает «смертность». Следует учесть, что в экономике есть ситуации, когда мелкая фирма имеет явное преимущество перед крупной фирмой. Гибкость – это самое большое преимущество малой фирмы над крупной организацией. Она может

гораздо быстрее приспособиться к изменениям запросов потребителей. У правительства есть ряд программ, направленных на оказание помощи мелким фирмам.

ФИРМЫ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРОВ – фирмы бывают мелкие, средние и крупные. Их сравнивают по следующим показателям: 1) по количеству занятых в ней рабочих. Однако такая оценка может ввести в заблуждение, потому что она не учитывает следующие обстоятельства. Очень крупные предприятия, такие, как нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно не большом количестве рабочих. По этой причине фирмы можно сравнивать по; 2) стоимости используемого ими основного капитала и 3) выпуску продукции в стоимостном выражении.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – политика манипулирования государственным бюджетом через правительственные расходы и налоги с целью ускорения экономического роста, контроля над занятостью и инфляцией; политика в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику. Что является наиболее предпочтительным в экономической политике – правительственные расходы или налоги? Ответ на этот вопрос зависит в значительной степени от индивидуального взгляда политика и от того, насколько велик государственный сектор. «Либеральные» экономисты, которые выступают за расширение государственного сектора с целью устранения недостатков рыночной системы, могут рекомендовать расширение правительственных расходов в период спада и их ограничение в период роста инфляции. И, наоборот, «консервативные» экономисты, считающие государственный сектор неэффективным, могут выступать за сокращение государственных расходов. Важно отметить, что активная Ф. п., направленная на стабилизацию экономики, может опираться как на расширяющийся, так и на сокращающийся государственный сектор. Различают стимулирующую и сдерживающую Ф. п. Стимулирующая Ф. п. включает: 1) увеличение государственных расходов или 2) снижение налогов, или сочетание 1) и 2). В период спада возникает вопрос о стимулирующей Ф. п. Сдерживающая Ф. п. это: 1) уменьшение правительственных расходов или 2) увеличение налогов, или сочетание 1) и 2). Если перед экономикой стоит проблема контроля над инфляцией, то в этом случае имеет место сдерживающая Ф. п.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ДИСКРЕЦИОННАЯ – политика сознательного манипулирования правительственными расходами и налогами с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА – любая национальная экономика может быть подвержена действию непредвиденных международных шагов, которые могут обесценить мероприятия Ф. п. Одно дело, когда анализируется роль Ф. п. в закрытой экономике. Другое дело – в открытой, когда национальная экономика рассматривается как часть мировой экономики. В этой связи возникает

эффект чистого экспорта, который, действуя через международную торговлю, может подорвать эффективность национальной Ф. п. Известно, что события и меры экономической политики, предпринимаемые за рубежом, влияют на наш чистый экспорт и соответственно экономику. Формулируя это в терминах сегодняшнего анализа, можно сказать, что все возрастающее участие в мировой экономике, с одной стороны, создает благоприятные условия для развития экономики и увеличения экспорта над импортом. С другой стороны, возможны отрицательные последствия.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА НЕДИСКРЕЦИОННАЯ – это политика «автоматического» манипулирования правительственными расходами и налогами за счет встроенных стабилизаторов. Встроенный стабилизатор – это любая мера, которая может повлиять на дефицит государственного бюджета или его положительное сальдо без участия правительства. Образно говоря, экономика «на автопилоте». Это именно то, что делает налоговая система. По мере роста ЧНП в период процветания налоговые поступления автоматически возрастают и поскольку они представляют собой «утечку» доходов, то сдерживают экономический подъем. Иными словами, по мере роста ЧНП налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка. Напротив, когда ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления автоматически сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад, т. е. с уменьшением ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от бюджетного излишка к дефициту.

Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает тяжесть экономических колебаний. Все, что делают стабилизаторы, – это ограничение размаха или глубины экономических колебаний, поэтому последователи Кейнса соглашаются, что для существенной коррекции инфляции или спада требуются дискреционные фискальные мероприятия со стороны правительства, т. е. изменения налоговых ставок, налоговой структуры и величины правительственных расходов.

Современная экономика содержит важные «встроенные стабилизаторы». Не требуя никаких дискреционных актов, налоговые поступления изменяются автоматически с изменением дохода. Это уменьшает величину мультипликатора и способствует в известной мере преодолению каждого нарушения. (Аналогичный эффект достигается пособиями по безработице и другими выплатами пособий, которые автоматически повышаются при понижении дохода, а также программами помощи фермерам и склонностью корпораций выплачивать в форме дивидендов лишь часть своих текущих доходов.)

Поскольку автоматические стабилизаторы никогда не преодолевают полностью нестабильность экономики, то остается поле для дискреционных программ. Общественные работы и другие расходы на товары и услуги могут быть связаны с таким разрывом по времени между их началом и результатами, что их применение в качестве средств борьбы против кратковременных спадов становится нежелательным. В этих

условиях значительно более гибкими являются мероприятия по изменению объема прямых выплат населению и налогов.

ФОНД – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – общая величина заработной платы служащих компании, исчисляемая исходя из существующих ставок оплаты или окладов и до момента удержания из нее различных налогов, отчислений на социальное страхование, взносов и удержаний; именно общая заработная плата используется для определения суммарных производственных затрат на оплату труда.

ФОНД НАКОПЛЕНИЯ – часть национального дохода, используемая для расширения производства, строительства объектов социального и культурно-бытового назначения, а также для образования общественных резервов и страховых запасов.

ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ – часть национального дохода, используемая для удовлетворения материальных и культурных потребностей членов общества.

ФОНДОВАЯ БИРЖА – форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам; организатор торговли на рынке ценных бумаг, не совмещающий деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг с иными видами деятельности, за исключением депозитарной деятельности и деятельности по определению взаимных обязательств (клиринговой деятельности). Ф. б. определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них, поддерживает высокий уровень профессионализма участников рынка ценных бумаг.

Мировая практика показывает, что Ф. б. образуются либо государством и его органами, либо группой физических и юридических лиц. Этим определяется их статус государственного учреждения, акционерного общества, ассоциации, публично правового института. Никакие другие организации не могут признаваться Ф. б. и осуществлять соответствующую деятельность. Ф. б. создается в форме некоммерческого партнерства. Ф. б. организует торговлю только между членами биржи. Другие участники рынка ценных бумаг могут совершать операции на бирже исключительно через посредничество членов биржи. Служащие Ф. б. не могут быть учредителями и участниками профессиональных участников рынка ценных бумаг юридических лиц, а также самостоятельно участвовать в качестве предпринимателей в деятельности Ф. б. Всего в мире около 150 Ф. б., крупнейшие из них являются следующие: Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Тайваньская, Сеульская, Цюрихская, Парижская, Гонконгская и биржа Куала – Лумпур. Ф. б. выступает в качестве торгового, профессионального и технологического ядра рынка ценных бумаг, кроме того, она является предприятием. В международной практике существуют различные организационно-правовые формы бирж: неприбыльная корпорация

(Нью-Йоркская биржа); неприбыльная членская организация (Токийская биржа); товарищество с ограниченной ответственностью (Лондонская и Сиднейская биржи); полугосударственная организация (Франкфуртская биржа); прочие формы. В международной и российской практике биржи функционируют в группе дочерних компаний и структур, выполняющих вспомогательные функции. Создание при бирже дочерних юридических лиц используется для: а) организации отдельных торговых площадок (фьючерсные рынки и т. д.), б) создания клирингово – расчетных и депозитарных организации, в) удаления «за рамки» биржи коммерческих операций и услуг, не соответствующих неприбыльному статусу фондовой биржи.

ФОНДОВАЯ БИРЖА, ПРИЗНАКИ – 1) это централизованный рынок, с фиксированным местом торговли, т. е. наличием торговой площадки; 2) на данном рынке существует процедура отбора наилучших товаров (ценных бумаг), отвечающих определенным требованиям (финансовая устойчивость и крупные размеры эмитента, массовость ценной бумаги как однородного и стандартного товара, массовость спроса, четко выраженная колеблемость цен и т. д.); 3) существование процедуры отбора лучших операторов рынка в качестве членов биржи; 4) наличие временного регламента торговли ценными бумагами и стандартных торговых процедур; 5) централизация регистрации сделок и расчетов по ним; 6) установление официальных (биржевых) котировок; 7) надзор за членами биржи (с позиций их финансовой устойчивости, безопасного ведения бизнеса и соблюдения этики фондового рынка).

ФОНДОВАЯ БИРЖА, ФУНКЦИИ – а) создание постоянно действующего рынка; б) определение цен; в) распространение информации о товарах и финансовых инструментах, их ценах и условиях обращения; г) поддержание профессионализма торговых и финансовых посредников; д) выработка правил; е) индикация состояния экономики, ее товарных сегментов и фондового рынка.

ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ – показатель, характеризующий степень оснащенности труда основными производственными фондами. Он определяется делением полной стоимости основных фондов (в сопоставимых ценах) на среднесписочное число работников предприятия (отрасли).

ФОНДОВЫЕ БУМАГИ – легкореализуемые ценные бумаги, представляющие участие в собственном капитале других компаний.

ФОНДОВЫЙ КАПИТАЛ – фондовые ценности, имеющие хождение на фондовой бирже: акции, облигации.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ИЛИ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ – совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. Это означает, что Ф. р. – это не что иное как рынок ценных бумаг. Его деятельность реализуется через механизм фондовой биржи как особого институционально организованного рынка, на котором обращаются ценные бумаги наиболее высокого качества, и операции, на котором совершают профессиональные участники рынка ценных бумаг.

ФОНДОЕМКОСТЬ – обратная величина фондоотдачи, показатель, раскрывающий количество производственных основных фондов предприятия, приходящееся на единицу годового объема произведенной продукции в денежном выражении.

ФОНДООТДАЧА – показатель эффективности использования основных производственных фондов предприятия (отрасли). В экономике уровень Ф. характеризует объем совокупного общественного продукта или национального дохода, приходящийся на 1 рубль основных фондов.

ФОНДЫ ОБРАЩЕНИЯ – средства предприятий, функционирующие в сфере обращения.

ФОНДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ – фонды, образуемые за счет прибыли предприятия, к которым относятся фонд производственного развития, фонд социальных мероприятий, фонд материального поощрения.

ФОРВАРДНАЯ СДЕЛКА – контракт на покупку финансовых активов с поставкой на определенную дату в будущем. Ф. с. отличается от фьючерсной сделки в двух отношениях: заключается между двумя участниками рынка и включает условия, отвечающие пожеланиям сторон, тогда как условия фьючерсных сделок, осуществляемых на биржах (фондовых, валютных) заранее определены и стандартизованы; по Ф. с. прибыли или потери владельца контракта определяются на момент истечения его срока; по фьючерсным сделкам расчет проводится ежедневно по итогам прошедших торгов.

ФОРВАРДНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС – курс, зафиксированный сегодня для обмена валюты в некоторый момент времени в будущем.

ФОРМЫ КРЕДИТА – известны следующие Ф. к.: банковский, коммерческий, межбанковский, межхозяйственный, государственный, международный, потребительский, ипотечный, сельскохозяйственный кредит и др.

ФОРС-МАЖОР – возникновение чрезвычайных и неотвратимых обстоятельств, результатом которых является невыполнение условий договора. В результате Ф.-м. одна из сторон договора невольно становится причинителем убытков другой стороне. Ф.-м. можно разделить на: непреодолимую силу и юридический Ф.-м. К общему принципу определения непреодолимой силы можно отнести объективный и абсолютный характер обстоятельств – действие факторов, ставшее препятствием исполнению обязательств, должно быть объективным и абсолютным, т. е. касаться не только причинителя вреда, а распространяться на всех. Невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника.

ФОРФЕЙТИНГ – операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). Банк (форфейтор) выкупает векселя (тратты) импортера сразу после поставки товара, обеспечивая экспортеру немедленный платеж стоимости товара за вычетом разницы между стоимостями экспортного и форфейтингового кредитов. Комиссия форфейтора составляет обычно около 1-1,5%. Форфейтор

требует от импортера представления банковской гарантии или сам принимает на себя риск за дополнительную плату. Форфейтинговая операция гарантирует экспортера практически от всех валютных рисков.

ФОРФЕТИРОВАНИЕ – покупка требований, вытекающих из договоров поставок.

ФРАНКО – условия поставки товаров, при которых покупатель свободен от риска и всех расходов по доставке товаров до пункта, обозначенного словом «Ф.», в связи с их включением в цену товаров. До этого пункта все расходы несет поставщик.

ФРАНКО-ВАГОН СТАНЦИЯ НАЗНАЧЕНИЯ – базис поставки, в рамках которого продавец несет коммерческие издержки транспортировки товара или продукции до станции назначения, на которой покупатель получает товары под подпись в накладной транспортной организации и принимает на себя право собственности. Он же оплачивает разгрузку и доставку товара или продукции до своего склада.

ФРАНКО – ВАГОН СТАНЦИЯ ОТПРАВЛЕНИЯ – базис поставки, в соответствии с которым поставщик доставляет товары на станцию (воздушный, морской или речной порт), загружает их в вагон или транспортное судно. В этот момент все права на товар и ответственность за его дальнейшее продвижение, включая все расходы, переходят на покупателя, который оплачивает тарифы последующей транспортировки и разгрузочные работы, или транспортные издержки включаются поставщиком в счет, выставляемый покупателю.

ФРАНКО – СКЛАД ПОКУПАТЕЛЯ – базис поставки, при котором продавец доставляет товары непосредственно на склад покупателя, где происходит переход права собственности. Доставка осуществляется транспортом продавца или через транспортную организацию, однако все риски в процессе транспортировки несет продавец, он же оплачивает все тарифы, включая разгрузку на складе покупателя.

ФРАНКО – СКЛАД ПРОДАВЦА – базис поставки, предусматривающий переход права собственности на товары или продукцию от продавца к покупателю непосредственно на складе продавца. Покупатель несет риски, связанные с транспортировкой, и самовывозом доставляет товары, и (или) оплачивает тарифы транспортировки перевозчику. По другой модели продавец (поставщик) включает в счет все затраты, связанные с отгрузкой и доставкой покупателю (стоимость погрузочно-разгрузочных работ на складе, на станции железной дороги, стоимость перевозки и железнодорожный тариф), которые оплачиваются сверх цены товара.

ФРАНКО-СТАНЦИЯ НАЗНАЧЕНИЯ – базис поставки, при котором продавец несет коммерческие издержки транспортировки товара или продукции до станции назначения, а также разгрузочных работ. Покупатель получает товары под подпись в накладной транспортной организации и принимает на себя право собственности на станции назначения, неся расходы по доставке товара на свой склад.

ФРАНКО-СТАНЦИЯ ОТПРАВЛЕНИЯ – базис поставки, согласно которому продавец несет издержки доставки товаров до станции (аэропорта, морского

или речного порта) отгрузки, где и происходит переход права собственности на товар. Покупатель самостоятельно оплачивает стоимость погрузки и транспортные тарифы, или поставщик включает их в счет покупателя сверх стоимости товара.

ФРАНЧАЙЗИНГ – соглашение, заключаемое между крупными корпорациями (франчайзерами) и мелкими фирмами или отдельными предпринимателями (франчайзи), в соответствии с которым фирма – франчайзер предоставляет своему партнеру – франчайзи право, привилегию действовать от имени фирмы-франчайзера. Фирма – франчайзер предоставляет право осуществлять определенный вид деятельности с использованием своей технологии, ноу-хау, фирменной торговой марки и др. Фирма – франчайзер консультирует партнера при выборе сферы торговли и услуг, организации торговой и сбытовой сети, проведения рекламной кампании, а партнер – франчайзи обязуется соблюдать предписанные правила, стандарты, нормы и др.

ФРАНШИЗА – 1) право на создание коммерческой фирмы, продажу товаров и оказание услуг в порядке коммерческой концессии; 2) одно из условий страхования – определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению страховщиком в соответствии с условиями страхования. Она может быть установлена в виде определенного процента от стоимости имущества либо в конкретной сумме. Различаются безусловная и условная Ф. При условной Ф. страховщик освобождается от оплаты убытка, если его размер не превышает размера Ф. Если же убыток превышает Ф., то он оплачивается полностью. При безусловной Ф. размер возмещения определяется размером убытка за вычетом Ф. Введение Ф. заставляет страхователя более внимательно относиться к застрахованному имуществу и освобождает страховщика от расходов, связанных с ликвидацией мелких убытков, т. к. они могут по стоимости превышать сами убытки. Важным показателем данной группы является «убыточность страховой суммы»; 3) предприятие (фирма), созданное на основе франчайзинга (договора коммерческой концессии).

ФРАХТ – 1. Одна из форм оплаты морской перевозки грузов, пассажиров либо использования судов на протяжении определенного времени. Порядок оплаты и размер фрахта устанавливается фрахтовым договором. 2. Перевозимый груз, а также сама перевозка груза.

ФРАХТОВАНИЕ – уторговывание и заключение договора на морскую перевозку грузов.

ФРИКЦИОННАЯ (текучая) БЕЗРАБОТИЦА – безработица, связанная с естественными процессами на рынке труда, например, с не занятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.

ФРИТРЕДЕРСТВО – направление в экономической теории и хозяйственной политике, основанное на принципе свободы торговли и невмешательстве государства в частную предпринимательскую деятельность.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ – деньги выполняют различные функции. Одни экономисты – Маркс и его последователи различают пять функций: 1) меры стоимости;

2) средства обращения; 3) средства платежа; 4) средства накопления, или образования сокровищ; 5) мировые деньги. Другие экономисты – немарксистского толка – рассматривают две основные функции денег: как средство обмена и как счетная единица и две дополнительные функции: как средство хранения и как средство «отстроченных платежей» (Самуэльсон) или три функции: мера стоимости, средство обращения и сбережения (Макконнелл и Брю).

ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГА – сущность маркетинга можно познать через его функции. Аналитическая функция: изучение рынка как такового; изучение спроса; изучение конкурентов; изучение покупателей. Производственная (созидательная) функция: организация производства новых товаров (товаров рыночной новизны); организация материально-технического снабжения; управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции. Сбытовая функция (функция продаж): организация системы товародвижения: проведение целенаправленной товарной политики; организация сервиса; проведение целенаправленной ценовой политики. Функция управления и контроля: организация стратегического и оперативного планирования на предприятии; информационное обеспечение управления маркетингом; коммуникативная подфункция маркетинга (организация системы коммуникаций на предприятии): организация контроля (обратные связи, ситуационный анализ).

ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА – планирование, организация, мотивация и контроль. *Планирование*. Это основа, на которой базируются другие Ф. м. включает в себя процесс отбора целей организации, определение стратегии и тактики (краткосрочные стратегии), порядок (способ) выполнения задач, или правила выполнения работ. Процесс планирования можно представить как цепочку следующих «шагов»: цели организации – оценка и анализ внешней среды – выявление сильных и слабых сторон – выбор стратегии – оценка реализации стратегии. Подобное планирование называется стратегическим. Оно является полным и компетентным руководством к действию. *Организация менеджмента*. Каждая крупная фирма имеет управленческую структуру, состоящую из следующих звеньев: высшее руководство, служба маркетинга, финансовая служба, НИОКР, бухгалтерия. У каждого отдела свои конкретные функции. Но вместе с тем они должны реализовывать общую цель фирмы. Для эффективного функционирования крупной корпорации необходимы прочные внутренние связи. Объединение различных частей крупной фирмы в единое целое обеспечивается ее организацией. Основная процедура деятельности организации – интеграция всех процессов как по горизонтали, так и вертикали. Все фирмы, за исключением мельчайших, имеют иерархию менеджмента, в рамках которого все его члены занимают определенное место в соответствии со своим статусом и имеют определенные функции. Выделяются три уровня управления: низшее звено (органы оказания услуг), среднее звено (распорядительство и организация), высшее руководство (уровень, определяющий общую политику фирмы). *Мотивация*. Является одним из факторов повышения производительности труда. Практика

показывает, что почти каждый человек обладает значительным потенциалом профессионального роста. Но чтобы этот потенциал проявился, нужна благоприятная атмосфера на работе, которая обеспечивает условия для развития не только каждого человека в отдельности, но и всего коллектива. Нельзя не учитывать психологию человека, в частности такую важнейшую потребность человека, как потребность в самовыражении – реализации своих возможностей и как личности, и как работника. В этой связи менеджеры должны применять такие моральные стимулы: уважение, доверие со стороны руководства, моральное поощрение в неофициальной форме; поощрение свободным временем; вовлечение рабочих в процесс управления фирмой, делегирование полномочий (предоставление определенной свободы действий в рамках данного задания и периодического контроля); обеспечение стабильности занятости; возможность продвижения по службе; воспитание у работников чувства преданности своей фирме. Наиболее эффективная мотивация достигается, когда люди убеждены, что их усилия обязательно позволят им достичь цели и приведут к получению особо ценного вознаграждения. Механизм трудовой мотивации с каждым годом становится и сложнее, и многообразнее. *Контроль*. Процесс контроля состоит из трех этапов: 1) установление нормативов (стандартов); 2) сопоставление нормативов (стандартов) с фактической деятельностью; 3) корректировка действий. Для того чтобы контроль обеспечивал достижение целей, он должен обладать следующими свойствами: а) иметь стратегический характер, т. е. ориентироваться на приоритет организации; б) соответствовать контролируемому виду деятельности; в) быть нацеленным на решение стоящих перед организацией задач; г) быть своевременным, гибким и динамичным. Существуют различные виды контроля. По времени осуществления различают контроль: предварительный, текущий и заключительный. Все вместе взятое означает, что контроль необходим как инструмент достижения наибольшей эффективности в работе.

ФУНКЦИИ КРЕДИТА – сущность кредита выступает в трех основных функциях. 1. Аккумулятивно-распределительная функция – это аккумуляция (привлечение) временно свободных денежных средств и их размещение между заемщиками на условиях платности и возвратности. Данная функция четко проявляется в процессе сбора и предоставления во временное пользование денег деловым предприятиям, международным организациям и домохозяйствам для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах. 2. Созидательно-эмиссионная функция – это создание кредитных средств обращения и резерва, который банк считает необходимым или обязывается в юридическом порядке содержать. Данная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются банковские деньги: векселя, чеки, банкноты и т. д., а также новые платежные средства – средства безналичного расчета, что, в свою очередь, приводит к уменьшению количества наличных денег в обращении. Чем совершеннее кредитная система в экономике страны, тем больше величина безналичного оборота. 3. Контрольная функция кредита – это отслеживание за деятельностью клиентов

(заемщиков и кредиторов): оцениваются кредитоспособность и платежеспособность хозяйствующих субъектов, соблюдение принципов кредитования.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СПРОС – спрос на товар, обусловленный качествами, присущими самому товару.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ – функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества:

$$U = f(q_i),$$

где U – полезность блага; q_i – последовательные части блага.

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ – зависимость потребления от дохода и других неценовых факторов.

ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – зависимость зависимости предложения от цен и различных неценовых факторов.

ФУНКЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЯ – зависимость сбережений от дохода.

ФУНКЦИЯ СПРОСА – взаимосвязь между спросом на товар и ценой этого товара при прочих равных условиях; функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов.

ФЬЮЧЕРС – срочный контракт о поставке к определенной в будущем дате некоторого количества товара по заранее оговоренной цене. Бизнесмен, занятый производством какого-либо товара (например, хлеба), стремится обезопасить себя от резких колебаний цены. Поэтому он сегодня заключает соглашение о поставке определенного количества товара (например, муки) к некоторому сроку в будущем по той цене, которая сложилась в настоящее время.

Фьючерсные цены выступают, таким образом, в качестве прогноза будущих текущих цен. Рынки фьючерсов получили развитие с конца 70-х – начала 80-х гг. Первоначально они охватывали товарные рынки (пшеницы, кукурузы, кофе, сахара, меди и т. д.), а позднее распространились и на фондовые рынки (казначейских векселей, облигаций и т. д.).

ФЬЮЧЕРСНЫЕ КОНТРАКТЫ – срочные стандартизированные контракты между двумя участниками, один из которых обязуется продать товар (в т. ч. ценные бумаги), а другой обязуется его оплатить, причем реализация сделки осуществляется через определенный промежуток времени.

ФЬЮЧЕРСНЫЕ РЫНКИ – организованные рынки (прежде всего биржи), создаваемые дня осуществления фьючерсных сделок.

ФЬЮЧЕРСНЫЕ СДЕЛКИ – операции с биржевым товаром, подлежащие исполнению в определенные сроки в будущем. Например, сделки на товарной бирже, когда продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене.

Х

ХАЙРИНГ – форма среднесрочной аренды машин, оборудования (одна из форм лизинга).

ХАРАКТЕР ЗАЕМЩИКА – рассматривается его репутация, степень ответственности, готовность к своевременному погашению долга. В этом случае особое внимание уделяется отношению заемщика к своим обязательствам, взятым ранее, наличию задержек в погашении кредита, отношению к нему в деловом мире.

ХЕДЖ – срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены. Открытие позиции на срочных товарных рынках, которая равна по сумме и противоположна по своему характеру сделке, заключенной на обычном рынке.

ХЕДЖЕР – предприниматель (фирма, банк, фермер или другой хозяйственный субъект), осуществляющий операции хеджирования на фьючерсной бирже. На Х. распространяется более благоприятный налоговый режим, чем на спекулянта. Кроме того, добросовестных хеджеров не касаются ограничения в отношении числа заключаемых на бирже контрактов. В отношении Х. применяется льготный режим покрытия фьючерсных контрактов гарантийными депозитами и маржей ниже, чем для спекулянтов на 25-30%.

ХЕДЖИРОВАНИЕ – страхование валютных и других рисков путем внешнеторговых и кредитных операций, изменения валюты торговой или кредитной сделки, создания резервов для покрытия возможных убытков в результате изменения валютных курсов и т. д. В более узком смысле – страхование валютного риска путем встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Срочная валютная сделка (не только фьючерсы, но и опционы) – наиболее распространенный вид Х. Специфика Х, состоит в том, что риски изменения цен на данный товар не объединяются, а перекладываются на спекулянта.

Спекулянты производят и поставляют информацию о тенденциях экономического развития. Их ожидания ценовых сдвигов чутко улавливают перелив ресурсов из отрасли в отрасль, изменения экономической и политической конъюнктуры. Цены, образующиеся в результате их деятельности, являются своеобразным барометром. Они подсказывают всему обществу перспективные направления развития. Дешево производя ценную информацию, они способствуют повышению эффективности общественного производства и тем самым увеличивают богатство нации.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ПОКУПКОЙ – хеджевая операция на фьючерсной бирже, заключающаяся в покупке фьючерсного контракта. Тот, кто осуществляет Х. п. продает на рынке реальный товар и одновременно заключает контракт на закупку товара на этом рынке в будущем. Таким образом, при снижении цены на реальный товар владелец фьючерсного контракта может компенсировать потери от продажи реального товара, т. к. его фьючерсный контракт станет дороже цены покупки.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ПРОДАЖЕЙ – операция на бирже, заключающаяся в продаже фьючерсного контракта. Тот, кто осуществляет Х. п., покупает на рынке реальный товар. Таким образом, при повышении цен на покупаемый реальный товар, потери покупателя компенсируются выгодой от продажи фьючерсного контракта.

ХЕДЖЕРЫ – лица, использующие фьючерсные рынки с целью снижения риска, с которым они могут столкнуться вследствие возможного неблагоприятного изменения цены.

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ – событие, которое характеризует отдельные хозяйственные действия (факты), вызывающие изменения в составе, размещении имущества и источниках его образования. Хозяйственные операции могут затрагивать только имущество предприятия (актив баланса) или только источники его образования (пассив), или одновременно имущество и источники его формирования (и актив, и пассив баланса).

Отражаются хозяйственные операции в регистрах бухгалтерского учета в хронологической последовательности и группируются по соответствующим счетам бухгалтерского учета.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС – совокупность операций, имеющих одну общую производственную (хозяйственную) цель, вызывающую изменения имущества и источников его формирования. Например, основной хозяйственный процесс промышленной организации – это процесс снабжения.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА И ОБЩЕСТВА – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также производственное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (холдинг) – предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. При этом под «контрольным пакетом акций» понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления. Решения о наличии контрольного пакета акций принимаются Государственным комитетом РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и его территориальными органами с учетом конкретных особенностей учредительных документов и структуры капитала предприятий. Х. к. и их дочерние предприятия создаются в форме акционерных обществ открытого типа. Х. к. может быть дочерним предприятием другой компании. Холдинги кредитных организаций образуются путем получения кредитной организацией (основной кредитной организацией) в силу преобладающего участия в уставном капитале одной или нескольких кредитных организаций либо в соответствии с заключенным с одной или несколькими кредит-

ными организациями договором возможности определять решения, принимаемые указанными кредитными организациями.

ХРАНЕНИЕ – содержание продукции в местах ее размещения в соответствии с установленными правилами, предусматривающими обеспечение ее сохраняемости до использования по назначению в течение определенного срока.

ХРАНЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ В БАНКЕ – особый вид хранения. Банк может принимать на хранение ценные бумаги, драгоценные металлы и камни, иные драгоценные вещи и другие ценности, в т. ч. документы. Заключение договора Х. ц. в б. удостоверяется выдачей банком поклажедателю (клиенту) именного сохранного документа, предъявление которого является основанием для выдачи хранимых ценностей поклажедателю. Договором Х. ц. в б. может быть предусмотрено их хранение с использованием поклажедателем или с предоставлением ему охраняемого банком индивидуального банковского сейфа (ячейки сейфа, изолированного помещения в банке). По договору хранения ценностей в индивидуальном банковском сейфе клиенту предоставляется право самому помещать ценности в сейф и изымать их из сейфа, для чего ему должны быть выданы ключ от сейфа, карточка, позволяющая идентифицировать клиента, либо иной знак или документ, удостоверяющие право клиента на доступ к сейфу и его содержимому. Условиями договора может быть предусмотрено право клиента работать в банке с ценностями, хранимыми в индивидуальном сейфе.

ХРИЗОГЕДОНИЗМ – экономическое учение, в соответствии с которым богатство страны зависит, прежде всего, от количества накопленных драгоценных металлов.

ХРОНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕГИСТРЫ – регистры, в которых информация о хозяйственных операциях записывается в последовательности их совершения.

Ц

ЦЕДЕНТ – 1) кредитор, уступающий свое право требования другому лицу; 2) страховая компания, отдающая риск в перестраховании.

ЦЕЛЕВОЙ ВКЛАД – вклад, помещенный в финансово-кредитное учреждение, с заранее определенной целью. Например, вклад, помещенный с целью оплаты учебы в институте, для приобретения отдельных видов товаров и др. Ц. в. являются, как правило, долгосрочными и высокодоходными.

ЦЕЛЕВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ – один из элементов бюджетной системы; создаются в бюджетах, для направленного финансирования наиболее приоритетных отраслей народного хозяйства, государственных программ или конкретных регионов. Ц. б. ф. создаются в основном на федеральном уровне. Положения об этих фондах устанавливаются Правительством РФ. Однако не исключена возможность создания аналогичных фондов на уровне субъектов Федерации и административно-территориальных образований. Особенностью Ц. б. ф. является то, что они, как и бюд-

жет, действуют в течение 1 года, после чего создаются вновь или прекращают свое существование. Источниками формирования Ц. б. ф. являются, как правило, специальные налоги, средства бюджета, целевые государственные займы, казначейские векселя и т. д.

ЦЕНА – денежное выражение обязательства произвести платеж за проданную (поставленную) продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Используется также для определения суммы договора либо денежного обязательства стороны, нарушившей договор или причинившей ущерб, возместить убытки или уплатить неустойку (штраф, пени).

ЦЕНА БРУТТО – цена, рассчитанная без учета дополнительных наценок (комиссия и др.).

ЦЕНА, ВИДЫ – 1) Ц. конвертации – номинальная стоимость конвертируемой ценной бумаги, деленная на количество акций, на которое ее можно обменять; 2) Ц. лицензии – обобщающий показатель полезности технологических знаний или технологии, предоставляемых потребителю по лицензии. В ее основе лежит сумма дополнительного дохода, который может быть получен потребителем за период использования предмета лицензии в производстве; 3) Ц. мировая – денежное выражение международной стоимости реализуемого на мировом рынке товара; 4) Ц. оптовая – цена на товар, продаваемый крупными партиями (оптом). Обычно цены на большие партии товара ниже, чем на мелкие, и значительно ниже розничных цен; 5) Ц. отпускная – цена, по которой предприятия-изготовители реализуют свою продукцию предприятиям оптовой или розничной торговли; 6) Ц. погашения ценных бумаг – цена, по которой облигации или привилегированные (преференциальные) акции могут быть погашены по желанию эмитента: 7) Ц. покупателя (цена спроса) – цена, по которой покупатель согласен и готов приобрести товар; 8) Ц. продавца – цена, по которой продавец готов и согласен реализовать товар; 9) Ц. производства – цена, равная издержкам производства и средней прибыли производителя; 10) Ц. проникновения на рынок – первоначально низкая цена, устанавливаемая с целью массированного захвата рынка; 11) Ц. расчетная на бирже – единая цена каждой фьючерсной позиции на данный день. Применяется для подсчета депозитов и маржи и для определения цен, по которым ликвидируются фьючерсные контракты в случае поставки реального товара; 12) Ц. розничная – цена на товар, продаваемый в личное потребление в малых количествах. По розничным ценам осуществляется не только торговля в точках розничной сети, но и посылочная как внутри страны, так и на международном уровне. Движение Ц. не всегда совпадает с движением оптовых и внешнеторговых цен, иногда может происходить даже в противоположном направлении; 13) Ц. рыночная – цена на товары и услуги, формируемая в условиях конкурентного рынка в соответствии с действием закона спроса и предложения; 14) Ц. справочная – цена, публикуемая в отдельных периодических изданиях (общеэкономические и отраслевые журналы, бюллетени, газеты), прейскурантах,

каталогах, выпускаемых определенными издательствами, агентствами, ассоциациями, крупными компаниями. Обычно исчисляется как усредненная по фактическим сделкам за определенный срок и с учетом экспортных оценок. Является ориентиром для заключения сделок, однако цены последних могут существенно отличаться от справочной, что определяется условиями определенного товарного рынка; 15) Ц. твердая – цена, устанавливаемая при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия. В долгосрочных сделках стороны избегают Ц., стремясь уменьшить потери на случай изменения рыночных цен. Установление Ц. выгодно продавцу при падении цен, а покупателю – при повышении; 16) Ц. трансфертная – цена, применяемая корпорациями в сделках между их подразделениями, филиалами или подконтрольными фирмами. Иногда Ц. называют внутрифирменной ценой. С расширением международной производственной и научно-технической кооперации роль Ц. существенно растет; 17) Ц. фактическая – цена совершенной сделки; 18) Ц. фиксированная – цена, не подлежащая изменению; 19) Ц. целевая (ориентировочная) – цена, используемая в странах общего рынка для определения размера налога на ту или иную продукцию в целях проведения единой сельскохозяйственной политики этой группы стран.

ЦЕНА ДЕМПИНГОВАЯ – экспортная цена, которая ниже на 20% цены на тот же товар на внутреннем рынке, или на 8% – на мировом рынке.

ЦЕНА ЗЕМЛИ – определяется двумя факторами: величиной земельной ренты и ставкой банковского процента. Ц. з. прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна ставке банковского процента.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ – документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа между лицом, выпустившим документ, и владельцем документа. Ц. б., используемые на финансовом рынке, распадаются на две категории: 1) долговые ценные бумаги, обычно с твердо фиксированной процентной ставкой и обязательством выплатить капитальную сумму долга на определенную дату в будущем; 2) долевые капитальные ценные бумаги, которые представляют непосредственную долю держателя в реальной собственности.

С передачей Ц. б. переходят все удостоверяемые их права в совокупности. К Ц. б. относятся: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные Ц. б. и другие документы, которые законами о Ц. б. или в установленном ими порядке отнесены к числу Ц. б. Права, удостоверенные Ц. б., могут принадлежать: 1) предъявителю Ц. б. (Ц. б. на предъявителя); 2) названному в Ц. б. лицу (именная Ц. б.); 3) названному в Ц. б. лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распоряжением (приказом) другое правомочное лицо (ордерная Ц. б.).

Ц. б. обращается на рынке ценных бумаг (РЦБ) как товар, но как товар особого рода: не имея собственной стоимости (стоимость самой бумаги как таковой незна-

чительна), она имеет цену и приносит доход в виде дивидендов или процентов т. к. является носителем реального капитала.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ БУМАЖНЫЕ И В ВИДЕ ЗАПИСЕЙ – в прошлом Ц. б. существовали исключительно в физически осязаемой, бумажной форме и печатались типографским способом на специальных бумажных бланках. Ц. б., как правило, изготовляются с достаточно высокой степенью защищенности от возможных подделок. В настоящее время в связи со значительным увеличением оборота Ц. б. многие из них перешли в физически неосязаемую (безбумажную) форму, т. е. стали оформляться в виде записей в книгах учета, а также на счетах, ведущихся на различных носителях информации. Поэтому на рынке Ц. б. выпускаются, обращаются и погашаются как собственно Ц. б., так и их заменители. Объекты сделок на рынке Ц. б. также называют инструментами рынка Ц. б., фондами (в значении денежные фонды) или фондовыми ценностями. В случае, если Ц. б. не существуют в физически осязаемой форме или если их бумажные бланки помещаются в специальные хранилища, владельцу Ц. б. выдается документ, удостоверяющий его право собственности на ту или иную фондовую ценность. Этот документ называется сертификатом Ц. б. Сертификаты Ц. б. на предъявителя могут выпускаться для замещения собой несколько однородных Ц. б. (подобно денежным купюрам различного достоинства). В последнем случае сертификат не обязательно содержит информацию о владельце фондовой ценности.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ – долговые обязательства правительства. В частности, к ним относятся приватизационные чеки (ваучеры). Эти государственные Ц. б. были выпущены в России для опосредования процесса передачи государственной собственности в частные руки и в то же время предоставления равных начальных возможностей всем гражданам страны. Имеют ограниченный срок действия.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ДЕНЕЖНЫЕ – долговые обязательства. К ним относятся векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие Ц. б. Доход по этим бумагам носит разовый характер и получается либо за счет покупки их по цене ниже номинальной стоимости, либо за счет получения процентов при их погашении. Денежные Ц. б., как правило, являются краткосрочными (со сроком погашения менее 1 года). Денежными эти бумаги называют по разным причинам: они широко используются в рамках кредитно-банковской сферы, средства, полученные от эмиссии этих Ц. б., в дальнейшем используются преимущественно как традиционные деньги для производства текущих платежей или погашения долгов; некоторые из этих Ц. б. используются в качестве заменителей наличных денег как средство платежа, например, коммерческие векселя используют для оплаты товара, а правительственными казначейскими векселями можно заплатить федеральные налоги. Экономическая роль денежных Ц. б. состоит в обеспечении непрерывности кругооборота промышленного, коммерческого и банковского капитала, бесперебойности бюджетных расходов,

в ускорении процесса реализации товаров и услуг, т. е. в конечном счете, в обеспечении процесса каждого индивидуального воспроизводства, предполагающего непрерывность притока денежного капитала к исходному пункту. Существование таких Ц. б. позволяет банкам реализовать все высвобождающиеся на короткие сроки средства в качестве капитала. Банковская система, используя перманентную куплю-продажу казначейских векселей, балансирует все свои активы и пассивы на ежедневной основе, покупая и продавая определенное количество Ц. б.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАПИТАЛЬНЫЕ (фондовые) – те, которые обращаются на фондовом рынке. К ним относятся акции, облигации, паи кооперативов, инвестиционные сертификаты, закладные листы и их разновидности. Средства, полученные путем эмиссии и продажи этих Ц. б., предназначены для образования или увеличения капитала деловых предприятий, нацеленных на получение прибыли, которой они затем поделятся с покупателями (держателями) Ц. б. Рынок капитальных Ц. б. является важнейшей частью экономики, функционирующей на рыночных принципах: без него немыслимо формирование капитала крупного производства.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ, КЛАССИФИКАЦИЯ ПО КРИТЕРИЮ ДОХОДНОСТИ – делятся на бумаги с фиксированным и нефиксированным доходом, а также смешанных форм. 1. Ц. б. с фиксированным доходом, или так называемые долговые обязательства. Они выпускаются коммерческими организациями в целях заимствования на финансовом рынке денежных средств, необходимых для решения стоящих перед ними текущих и перспективных задач. Этот вид представлен на рынке Ц. б. облигациями, депозитными и сберегательными сертификатами, государственными Ц. б. и векселями. 2. Ц. б. с нефиксированным доходом. Прежде всего к ним относятся акции. Акция – это титул собственности. За ней закреплено право на дивиденд. 3. Смешанные формы. К этому виду можно отнести опционные займы, причем они подразумевают под собой переходную форму займов с фиксированным процентом к акциям, т. е. получая процент, держатель имеет право и на дополнительные обязательства компании.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ С ПРАВОМ НА ОСТАТОЧНЫЙ ДОХОД – Ц. б., претензии на получение дохода по которым удовлетворяются компанией в последнюю очередь.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ – Ц. б. с фиксированным доходом и гарантией пожизненной выплаты.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ЧАСТНЫЕ – многие Ц. б. выпускаются частными компаниями и потому получили название частных (коммерческих). К ним относятся как долговые обязательства (облигации), так и долевые Ц. б. (акции). Каждая из указанных разновидностей фондовых ценностей имеет свои специфические особенности. Частные инструменты фондового рынка являются менее надежными по сравнению с государственными, по которым правительство должно гарантировать выполнение условий выпуска. Однако не всегда подобные гарантии выполняются, о чем свидетель-

ствовал финансовый кризис августа 1998 г. Вложения средств в частные фондовые бумаги сопряжены со многими видами рисков.

ЦЕННЫЕ ТОВАРЫ – товары, спрос на которые резко увеличивается при росте дохода (предметы роскоши).

ЦЕНОВАЯ ВОЙНА – циклическое постепенное снижение существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ – продажа товара разным покупателям по разным ценам, и эти ценовые различия не оправдываются различиями в издержках. Экономические последствия Ц. д. по существу двойственны. Первое: неудивительно, что монополист способен увеличивать свои прибыли, занимаясь Ц. д. Второе: при всех остальных равных условиях дискриминирующий монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

ЦЕНОВАЯ НАДБАВКА – цена, устанавливаемая в зависимости от особых требований покупателя, в частности при выполнении специального или индивидуального заказа, за повышенное качество товара, предоставление дополнительных услуг, рассрочку платежа и т. д.

ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – воздействие на спрос посредством изменений в цене. При Ц. к. продавцы двигаются по кривой спроса, повышая или понижая свою цену.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА (в маркетинге) – это политика определения цен на уровне фирм: фирме надо устанавливать на свои товары такие цены, которые обеспечивают решение текущих и стратегических задач. В индустриально развитой экономике роль цены существенно возросла. Это увеличило внимание фирм к проблемам ценовой и неценовой конкуренции.

ЦЕНОВАЯ СКИДКА – скидка, предоставляемая продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка. Обычно имеет целевое назначение, например, за платеж наличными, при увеличении объема поставок товаров массового, серийного производства, в целях сохранения устойчивых деловых отношений с постоянным покупателем, за получение пробного заказа от нового покупателя, на естественную убыль товара, при продаже подержанного, залежалого товара, на рекламу и т. д. В определенных случаях предоставление скидки носит скрытый характер, иногда такую скидку называют «бонусной». Различные виды скидок имеют свои условные обозначения: простая, сложная, прогрессивная, специальная, дилерская, сезонная и т. д.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ – понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цены.

ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ МОНОПОЛИСТОВ – осуществляется посредством установления твердых фиксированных цен, или так называемых предельных цен, на продукцию монополистов, когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого оно может повышать цену. Предприятиям-

монополистам могут также централизованно устанавливать нормативы изменения цен, когда разрешается повысить сложившуюся цену на определенную величину, или нормативы рентабельности в цене товара. Ц. р. п. м. блокирует действие конкурентного ценового механизма, препятствуя нормальной работе рынка. Поэтому при переходе к рынку не следует использовать ценовое регулирование как универсальное средство антимонопольной политики. За пределами сферы естественных монополий оно допустимо лишь там, где наблюдается наиболее высокая степень монополизации рынка. Результативность антимонопольной политики во многом зависит от правильного сочетания политики, правовых норм (антимонопольного законодательства) и организационных механизмов, обеспечивающих практическое осуществление того и другого.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – процесс формирования и изменения цен на товары и услуги. Основные принципы Ц.: 1) цена товара должна быть выше его себестоимости; 2) цена определяется возможностями рынка; 3) цена должна обеспечить максимальную прибыль (не за единицу продукции, а за какой-то период времени). Ц. не сводится к простому выяснению вопроса о себестоимости товара, чтобы потом просто добавить прибыль. Калькуляция издержек производства – это нечто само собой разумеющееся, а ценообразование – вопрос политики. Чтобы привлечь покупателя, совсем не обязательно делать товар или услугу дешевыми. Дешевизна товара часто бывает основным мотивом покупки, но далеко не всегда. Если товар стоит слишком дешево, это может очень негативно сказаться на объемах реализации. Цены можно легко сбросить, а поднять их затем будет гораздо труднее.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ – ценообразование на основе цен, устанавливаемых государством.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ РЫНОЧНОЕ – ценообразование на основе закона спроса и предложения. Существует три основных способа Ц. р.: 1) с ориентацией на издержки, при котором в цену включаются издержки производства и обращения, а также желаемая прибыль; 2) ориентированное на спрос, при котором помимо вышеуказанных факторов учитывается уровень спроса на товар и услугу и, в зависимости от него устанавливается окончательная цена; при данном способе Ц. р. продавец может устанавливать разные цены на товар, продаваемый в разных сегментах рынка; 3) ориентированное на конкуренцию, при котором во время установления цены на товар учитывается также и уровень конкуренции: в этом случае цена на товар обычно устанавливается путем проведения торгов.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА – один из двух способов (наряду с концентрацией) накопления капитала, представляющий собой процесс укрупнения капитала путем объединения нескольких капиталов в один, поглощения или присоединения других уже имеющихся капиталов.

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ – органы государственного денежно-кредитного регулирования экономики, наделенные правом монопольной эмиссии банкнот, управ-

ления денежным обращением, контроля над кредитными учреждениями, осуществления функций «банка банков», хранения официальных золотовалютных резервов. В разных странах называются по-разному: национальные, государственные, народные.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ (Банк России) – главный банк РФ, наделенный широкими властными полномочиями в сфере регулирования финансово-кредитных отношений. Уставный капитал и иное имущество Ц. б. РФ являются федеральной собственностью. Основными задачами Ц. б. РФ являются: защита и обеспечение устойчивости рубля, в т. ч. его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы РФ; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Правовой основой деятельности Ц. б. РФ служат Конституция РФ и Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)». Ц. б. РФ подотчетен Государственной думе Федерального Собрания РФ. Председатель Ц. б. РФ назначается на должность Государственной думой по представлению Президента РФ. Ц. б. РФ по вопросам, отнесенным к его компетенции федеральными законами, издает нормативные акты, обязательные для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц. Нормативные акты Ц. б. РФ не могут противоречить федеральным законам. Главное отличие Ц. б. РФ от остальных банков состоит в том, что он является прежде всего эмиссионным банком, т. е. обладает монопольным правом выпуска в стране денежных знаков, являющихся национальной валютой. Рубль, являясь банкнотой Ц. б. РФ, служит единственным законным платежным средством, обязательным к приему в оплату долгов.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ – организация, осуществляющая централизованный в масштабах всей страны учет прав по ценным бумагам и операций с ними, а также хранение сертификатов ценных бумаг. Ц. д. осуществляет депозитарную деятельность с использованием разветвленной информационной системы, которая при высоком технологическом уровне позволяет фиксировать информацию о сделках с ценными бумагами в минимальные сроки. Существование Ц. д. позволяет избежать физического движения ценных бумаг как бумажных документов, что значительно ускоряет их обращение и снижает издержки. Кроме того, существование Ц. д. минимизирует риск утраты или фальсификации ценных бумаг. В некоторых государствах (например, во Франции) депонирование ценных бумаг в Ц. д. является обязательным условием допуска их к обращению на фондовой бирже.

ЦЕССИЯ – уступка прав требования. Предусматривает передачу кредитором (цедентом) принадлежащего ему права требования другому лицу (цессионарию), которое становится новым кредитором. По российскому праву Ц. возможна, если она не противоречит закону или договору, а также, если передаваемое требование не связано непосредственно с личностью кредитора (например, нельзя уступить право на алименты, на возмещение вреда, связанного с повреждением здоровья

или гибелью). Осуществляется по соглашению цедента с цессионарием, о чем ставится в известность должник. Его согласия при этом не нужно, т. к. он остается обязанным в прежнем объеме и вправе перенести на нового кредитора все возражения, возникшие до Ц.

ЦИКЛ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ – повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.

ЦИКЛЫ ИЛИ ДЛИННЫЕ ВОЛНЫ КОНДРАТЬЕВА – называются в честь открывшего их русского экономиста Н. Д. Кондратьева (1892-1938). Ц. имеют продолжительность 50-60 лет и появились сравнительно недавно, около 200 лет назад, в рамках индустриального технологического уклада. Каждое действительное крупное технологическое нововведение, если оно оказывается экономически эффективным, становится фактором технологических изменений во многих других хозяйственных процессах, как бы центром кристаллизации новой структуры. Причем если первый такой Ц. был ориентирован на машину, заменившую человека как рабочий орган в производстве тканей, то последний, пятый Ц., сориентирован на замену человека, но как средство для решения рутинных задач в любой сфере деятельности, в т. ч. и в принятии многих хозяйственных решений. Среди колебаний меньшей продолжительности, связанных с технологическими флуктуациями, особый интерес у экономистов в течение примерно полутора веков вызывали Ц., связанные с обновлением активной части основного капитала.

Ч

ЧАРТЕР – договор между судовладельцем и фрахтователем, согласно которому одна сторона (фрахтовщик) обязуется предоставить другой стороне (фрахтователю) за плату всю или часть вместимости одного или нескольких транспортных средств на один или несколько рейсов для перевозки грузов, пассажиров и багажа. Как правило, Ч. содержит наименование сторон, название транспортного средства, указание на род и вид груза, размер фрахта, наименование места погрузки груза, а также наименование места назначения или направления. По соглашению сторон в чартер могут быть включены иные условия и оговорки. Ч. подписывается перевозчиком и фрахтователем или их представителями.

ЧАСТИЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ – равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – собственность отдельных граждан или юридических лиц (фирм), означающая их исключительное право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом; ситуация, когда всей полнотой власти в отношении какого-либо объекта обладает отдельный человек. Институт Ч. с. является основой рыночной экономики. Он поддерживается правом завещания, т. е. правом владельца собственности назначать преемника после смерти. Ч. с. может выступать в разных

формах: как индивидуальная, принадлежащая отдельному лицу, коллективная, принадлежащая небольшой группе физических лиц, объединенных в товарищество или акционерное общество.

ЧАСТНОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА – фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т. е. является субъектом неограниченной ответственности).

ЧАСТНЫЕ МЕТОДЫ – методы познания, используемые отдельными науками. К ним относятся: методы абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза, единства логического и исторического, критический метод, макромедиум- (мезо-) и микроуровень экономического анализа, математический и статистический анализ, графическое изображение и т. д.

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР – в смешанной рыночной экономике развитых стран несет на себе основную экономическую нагрузку. Господствует в прибыльных отраслях экономики, производит основную массу продуктов и услуг индивидуального пользования (автомобили, компьютеры, производственные и жилые дома, уголь, нефть и т. д.), т. е. создает материальную базу для удовлетворения безграничных потребностей, в т. ч. и для осуществления государственной деятельности. Доля Ч. с. в экономике развитых стран колеблется в пределах 60-80%. Ч. с. представляет собой взаимодействие экономических агентов или субъектов экономики: корпоративный сектор, или фирмы, домохозяйства и международный сектор. Корпоративный сектор представляет собой совокупность крупных деловых предприятий, или фирм. Фирма – это организация, выполняющая одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг Домохозяйства – это семьи (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий) или группа лиц, проживающих под одной крышей, которые занимаются экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее 1 года). В развитых странах домохозяйства – один из ведущих секторов экономики наряду с другими: корпоративным, государственным и международным. Домохозяйства, с одной стороны, выступают как получатели дохода от фирм в виде заработной платы и дивидендов, с другой – как основная расходующая группа. В современной рыночной экономике возрастает значение фирм, работающих на экспорт. В своей совокупности они представляют собой международный сектор. Мировой рынок оказывает многократное воздействие на современную экономику всех стран в форме: а) наиболее эффективного использования мировых ресурсов и б) усиления конкуренции. Потенциальным недостатком является то, что международные экономические связи порождают новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне. Наряду с домохозяйствами и фирмами в качестве экономического агента можно рассматривать государство.

ЧЕК – ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю; письменное

распоряжение владельца счета банку выдать другому лицу или перевести на счет другого лица определенную сумму денег. В качестве плательщика по Ч. может быть указан только банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться путем выставления Ч. Отзыв Ч. до истечения срока для его предъявления не допускается. Выдача Ч. не погашает денежного обязательства, во исполнение которого он выдан. Ч. должен содержать: 1) наименование «чек», включенное в текст документа; 2) поручение плательщику выплатить определенную денежную сумму; 3) наименование плательщика и указание счета, с которого должен быть произведен платеж; 4) указание валюты платежа; 5) указание даты и места составления чека; 6) подпись лица, выписавшего Ч., – чекодателя. Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его силы Ч. Ч. может быть именным или переводным. Именной Ч. не подлежит передаче. В переводном Ч. индоссамент на плательщика имеет силу расписки за получение платежа. Индоссамент, совершенный плательщиком, является недействительным. Лицо, владеющее переводным Ч., полученным по индоссаменту, считается его законным владельцем, если оно основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов.

ЧЕК БАНКОВСКИЙ – чек, который используется для осуществления коммерческих платежей (уплата авансовых, гарантийных и др. сумм); главным образом, применяется при совершении платежей нетоварного характера.

ЧЕК ДОРОЖНЫЙ – платежный документ, используемый главным образом как средство обеспечения валютой туристов. Ч. д. представляет собой денежное обязательство выплатить обозначенную сумму денег владельцу, чей образец подписи проставляется на Ч. д. в момент его продажи. При предъявлении к оплате владелец должен вторично расписаться на чеке.

ЧЕК ЛИМИТИРОВАННЫЙ (чек из лимитированной чековой книжки) – расчетный чек, выписываемый чекодателем (общая сумма выдаваемых чеков ограничена определенным пределом – лимитом). Чеки оплачиваются банком независимо от наличия средств на расчетном счете чекодателя. Применяется для расчетов на месте с поставщиком (подрядчиком). В Ч. л. указывается, какой организации и в уплату по какому счету (номер, дата) должна быть перечислена сумма Ч. л. При выдаче Ч. л. на корешке указывается остаток лимита, это указание и сам чек подписываются лицами, имеющими право первой и второй подписи. Ч. л. может быть предъявлен в банк чекодержателем в течение 10 дней со дня его выдачи. Ч. л. не обменивается на наличные деньги.

ЧЕК ОРДЕРНЫЙ – чек, выписываемый в пользу определенного лица. Может быть передан новому владельцу при наличии индоссамента, т. е. надписи на оборотной стороне.

ЧЕК ПОКУПАТЕЛЯ – квитанция кассы о приеме денег от покупателя в розничной торговле.

ЧЕК ПРЕДЪЯВИТЕЛЬСКИЙ – чек, который выписывается на предъявителя. Его передача осуществляется простым вручением. Широкого распространения не получил, а в международных расчетах вообще не используется.

ЧЕК РАСЧЕТНЫЙ – чек, перечеркнутый полосой по диагонали, которая идет от левого нижнего угла к правому верхнему. Ч. р. не служит целям финансирования, это – форма безналичного расчета между юридическими лицами. Фирма, получившая в качестве оплаты Ч. р., предъявляет его своему банку, который зачисляет чековую сумму на ее счет. Ч. р. обеспечивает гарантию того, что деньги по счету получит только та фирма, для которой они предназначены.

ЧЕК ТОВАРНЫЙ – документ установленной формы, выписываемый магазином в подтверждение наличия отобранного покупателем товара, а после оплаты – факта продажи. Ч. т. имеет важную роль при обмене товаров в магазине.

ЧЕКОВАЯ КНИЖКА – сброшюрованный блок чековых формуляров. Выдается вкладчику при открытии счета. Клиент может не только получать наличные деньги с текущего счета с помощью чеков, но и непосредственно расплачиваться ими с другими физическими и юридическими лицами. Как правило, чеки оформляются на специальных бланках, изготовляемых типографским способом на специальной бумаге и снабжаются последовательной нумерацией. В отличие от банковских их именуют «чеками из чековой книжки».

ЧЕКОВЫЙ БЛАНК – изготовленная типографским способом форма документа, предназначенная для выписки чека. Ч. б. должен содержать обязательные реквизиты: наименование «чек», включенное в текст документа; поручение плательщику выплачивать конкретную денежную сумму; наименование плательщика и номер счета, с которого должен быть произведен платеж; указание валюты платежа; указание даты и места составления чека; подпись чекодателя, а если чек выдан от имени юридического лица – также и его печать. Реквизиты чека могут быть заполнены от руки или с применением технических средств.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – капитал, представленный воплощенной в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанной на врожденных интеллектуальных способностях и таланте, а также знаний и навыков, полученных в ходе обучения, образования и практической деятельности.

ЧИСТАЯ ДИСКОНТИРОВАННАЯ (приведенная) ЦЕННОСТЬ – разница между дисконтированной стоимостью суммы ожидаемых в будущем размеров чистого дохода и дисконтированной стоимостью инвестиций.

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – рыночная ситуация (модель рынка), когда на рынке очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу); новые фирмы могут легко войти в отрасль и выйти из нее; индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует неценовая конкуренция: прогрессивность Ч. к. является предметом спора среди экономистов.

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ – фирма, являющаяся единственным производителем экономического блага, не имеющего близких заменителей-субститутов, и огражденная от непосредственной конкуренции высокими входными барьерами в отрасль; обладает значительным контролем над ценой на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может и не действовать ценовая конкуренция.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ – это часть валовой прибыли, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты налогов на прибыль (доход).

ЧИСТО ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО – такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет.

ЧИСТО ЧАСТНОЕ БЛАГО – такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату.

ЧИСТЫЕ ЗАГРАНИЧНЫЕ АКТИВЫ – разница между суммой заграничных активов, владельцами которых являются естественные резиденты, и величиной активов, находящихся на территории страны, но принадлежащих иностранцам.

ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – валовые инвестиции за вычетом амортизационных отчислений.

ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК – разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени.

ЧИСТЫЙ КАПИТАЛИЗМ – экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для координации экономической деятельности; капитализм свободной конкуренции. Ч. к. имеет 5 характерных признаков: 1) господство частной собственности; 2) свобода предпринимательства и выбора; 3) приоритет личного интереса при принятии решений; 4) конкуренция и использование системы рынков (внутренних и внешних) для управления экономикой; 5) невмешательство правительства в экономику. Ч. к. представляет собой упрощенную модель капитализма. Ч. к. в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы исключает экономическую роль государства. Считается, что нет объективной необходимости во вмешательстве правительства в функционирование рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для осуществления свободы выбора решений и использования частной собственности. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с капитализмом и рыночной системой, в частности с экономическими кризисами, привели к тому, что правительство стало играть активную роль в экономике, особенно во второй половине XX в.

ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ЧНП) – показатель, рассчитываемый как разница между валовым национальным продуктом и амортизацией, т. е. ЧНП = ВНП – Амортизация.

ЧИСТЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ – объем продажи за вычетом возвратов продукции потребителем в связи с отказом от использования и по рекламациям.

ЧИСТЫЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА – разница между экспортом и импортом.

ЧИСТЫЙ УБЫТОК – уменьшение размера собственного капитала в результате операций компании; величина чистого убытка равна разности выручки и совокупных затрат плюс сальдо прочих доходов и убытков.

ЧЛЕН КООПЕРАТИВА (сельскохозяйственного) – физическое и (или) юридическое лицо, удовлетворяющее требованиям федерального закона и устава кооператива, внесшее паевой взнос в установленных уставом кооператива размере и порядке и принятое в кооператив с правом голоса.

ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ – поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п.

ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ РАСХОДЫ – расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т. п.).

Ш

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ – утвержденный перечень должностей работников организации, как правило, с указанием количества одноименных должностей (вакансий) и должностных окладов.

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ – быстрые радикальные реформы в экономике. Программа Ш. т. для России была разработана специалистами Международного валютного фонда (МВФ) и Мирового банка. В ней были предложены следующие меры: 1) реформа цен и рынка (либерализация экономики): реформа внутренних цен; свобода предпринимательства и свобода выбора, конкурентная система распределения ресурсов; реформа банковской системы и создание рынка ценных бумаг; 2) развитие частного сектора посредством малой и широкомасштабной приватизации, структурной перестройки экономики и ликвидации государственных монополий; 3) пересмотр роли государства: ограничение прямой хозяйственной деятельности государства; усиление регулирующей функции в социальной сфере, законодательная и институциональная реформа; 4) макроэкономическая стабилизация: новая фискальная политика (политика правительственных расходов и налогообложения), изменение денежно-кредитной системы.

ШТРАФ – денежное взыскание, накладываемое на одну из сторон сделки за нарушение ею договорных обязательств; мера материального воздействия, применяемая в случаях и порядке, установленных законом или договором; принудительная уплата в бюджет денежных средств гражданами или предприятиями. Величина и порядок уплаты таких штрафов установлены законом.

ШТРАФЫ ЗА ВЫБРОСЫ ОТХОДОВ – снижаемые штрафы, налагаемые на предприятия и лиц, выбрасывающих отходы производства в окружающую среду.

ШТРЕЙКБРЕХЕР – лицо нанимаемое фирмой, когда ее работники бастуют.

Э

ЭКОНОМЕТРИКА – наука, изучающая экономические закономерности на основе математических и статистических методов.

ЭКОНОМИКА – сфера деятельности, которая способствует решению хозяйственных, социальных и политических проблем, встающих перед всем миром, каждой страной и человеком; наука об эффективности использования редких ресурсов.

ЭКОНОМИКА БЮРОКРАТИИ – согласно теории общественного выбора это система организаций, удовлетворяющая как минимум двум критериям: во-первых, она не производит экономические блага, имеющие ценностную оценку, и, во-вторых, извлекает часть своих доходов из источников, не связанных с продажей результатов своей деятельности.

ЭКОНОМИКС – наука об использовании людьми редких или ограниченных производственных ресурсов (земля, труд, капитал, предпринимательские способности, информация), при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей общества.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛЮДЕЙ – процесс, совершающийся между людьми и природой с целью производства общественного продукта и дальнейшего его распределения, обмена и потребления.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ – взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств разных стран, ведущая к их постепенному экономическому слиянию. Самым ярким примером является Европейский Союз (ЕС), образованный из трех сообществ: Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), или «Общий рынок», Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом) и Европейское объединение угля и стали (ЕОУС). В ЕС отменены внутренние торговые барьеры, применяется общая система пошлин в отношении развивающихся стран и предусматривается свобода движения рабочей силы и капитала. В 1947 г. было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ): а) с целью стимулирования применения недискриминационного режима для всех торгующих стран; б) для снижения уровня пошлин; в) для устранения импортных квот.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ – вид информации, отображающей состояние экономических объектов и происходящее в них хозяйственные процессы.

Э. и. занимает в информационном ресурсе общества значительное место не только в силу своего объема, но и содержательной значимости.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ – формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА – это совокупность мер или решений, принимаемых правительством относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее экономические цели. Экономика и Э. п. – это понятия разного уровня: экономика первична, а Э. п. вторична. Она должна исходить от уровня развития самой экономики, а не наоборот. Э. п. строится на перспективу. Э. п. – это достижение системы экономических целей.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ (чистая) ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ – разность между валовым (общим) доходом и валовыми (общими) издержками; разность между выручкой и суммой внутренних и внешних издержек.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА – плата за использование земельных и других естественных ресурсов, предложение которых строго ограничено.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА – сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение существующих экономических отношений.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА – возможность индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ – наука, изучающая отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Различают позитивную Э. т., изучающую факты, или то, что есть, и нормативную, отражающую субъективные суждения о том, как «должно быть».

Э. т. нужна для выработки правильной экономической политики, т. е. мер, обеспечивающих решение поставленных проблем. Правительство, основываясь на достижениях Э. т., разрабатывает сценарий: какой должна быть экономика.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – результативность экономической деятельности, определяемая как отношение полученного экономического эффекта и затрат, обусловивших получение этого эффекта; получение максимума продукции при наименьших затратах. Основным критерием оценки того или иного действия, как эффективного или неэффективного, является критерий Калдора – Хикса, который утверждает, что экономическое действие является эффективным, если положительные результаты от него в виде потребительского излишка и прибыли производителей превышают его возможные отрицательные результаты.

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ (занятая рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая создание товаров и услуг.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ – это совокупность отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Э. с. различаются по двум признакам: 1) господствующей форме собственности и 2) способу управления экономикой. Исходя из этих двух признаков различают следующие виды Э. с.: рыночную, командную и смешанную. Альтернативой рыночной экономике является командная экономика.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ – цели, которые преследуют в своей деятельности индивиды (домохозяйства), фирмы, общество в целом.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА – цели, которые преследует в своей деятельности общество в целом: экономическая свобода, экономический рост, полная занятость, стабильный уровень цен, экономическая эффективность, справедливое распределение доходов, рациональный платежный баланс, социально-экономическая обеспеченность. Главная цель любой экономики – обеспечение роста благосостояния людей с целью удовлетворения как материальных, так и духовных потребностей.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ – выведение принципов из фактов. Экономисты в своих исследованиях используют макро-, медиум- (мезо-) и микроуровни экономического анализа.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР – выбор наилучшего варианта среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН – как и всякий закон выражает собой сущность явления, или существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в хозяйственной деятельности: процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Э. з. отличаются от законов природы тем, что естественные законы – вечные, а экономические – носят исторический характер. Законы природы никакой истории не подвержены. А Э. з. могут действовать по-разному: закон конкуренции лучше себя проявляет в условиях свободной рыночной экономики, хуже в условиях монополистической экономики и почти не действует в условиях командной экономики. Э. з. проявляются в коллективной жизни людей, поэтому их называют законами, которые носят общественный, или социальный, характер.

Э. з. отличаются от юридических. Их различие состоит в поле деятельности: Э. з. объективно охватывают экономику на всех ее уровнях, а юридические – субъективно, через принятие нормативных актов высшим органом государственной власти (в настоящее время Государственной думой РФ) с целью реализации теории на практике.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС – спад экономики, характеризующийся значительным снижением уровня производства и уровня жизни населения, ростом безработицы и инфляции, нарушениями в финансово-кредитной системе страны и другими негативными последствиями.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ – движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ – увеличение ВНП в результате увеличения количества используемых факторов производства или их совершенствования. Он может быть измерен тремя способами: 1) увеличением реального ВНП за определенный период времени, например, за год; 2) увеличением реального ВНП на душу населения; 3) годовыми темпами роста ВНП в процентах.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА – 1) количество занятых, продолжительность рабочей недели, качество трудовых ресурсов; 2) увеличение объема основного капитала; 3) новая техника и технология; 4) новое в системе управления и 5) разработка природных ресурсов. Эти пять факторов Э. р. называются факторами предложения. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только доступность большего количества и качества ресурсов как людских, так и материальных, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта. Кроме вышеперечисленных факторов на Э. р. влияют: а) фундаментальные изменения структуры производства. По мере роста уровня благосостояния жителей страны изменяется структура их расходов: постепенно перемещаются с сельскохозяйственной на промышленную продукцию, а затем и на сферу услуг. Поскольку возможности интенсивного использования капитала и технологических инноваций шире всего в промышленности, темпы роста любой экономики увеличиваются при ее индустриализации. Однако по мере увеличения доли затрат на покупку частных и государственных услуг темпы роста снова замедляются: б) устойчивое улучшение условий торговли; в) социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ФАКТОРЫ, ЕГО СДЕРЖИВАЮЩИЕ – 1) несовершенство правового обеспечения, или законодательной базы, предпринимательской деятельности: 2) существенный рост государственных расходов на оборону и социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, социальное обеспечение: пенсии, стипендии и любая другая материальная помощь, а также решение вопросов борьбы с загрязнением окружающей среды, охраны общественного порядка, безопасности страны и т. д.); 3) воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство; 4) недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ – постоянно периодически повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономике. Совокупность периодически повторяющихся фаз экономики, таких, как кризис, депрессия, оживление, подъем, за которым опять следует кризис. Различают во времени длинные циклы, повторяющиеся через 20-25 и более лет, и короткие циклы – 5-10 лет.

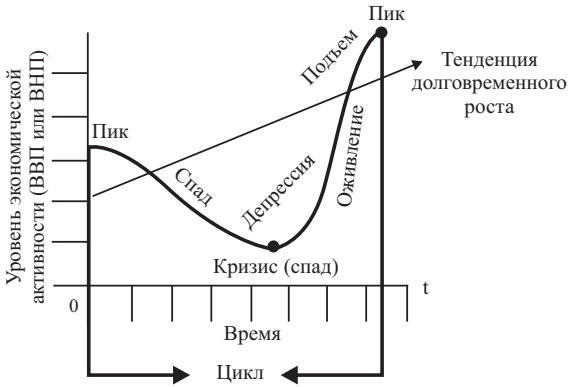
В фазе *кризиса* наблюдается перепроизводство товаров, что неизбежно вызывает резкий спад производства, рост безработицы, понижение средней заработной платы,

сокращение спроса на предметы потребления, максимальный рост банковского процента, что дополнительно сокращает производство и раскручивает «спираль кризиса», закрепляет ожидание понижения уровня цен и доходов. Типичное институциональное явление этой фазы цикла – массовые банкротства фирм, особенно мелких и средних, вызванные недостатком доходов для покрытия уже произведенных расходов. Конец этой фазы – установление физического равновесия в кругообороте на пониженном уровне экономической активности, соответствующем высокому уровню реального процента при сохранении диспропорции между сбережениями в фондах амортизации и инвестициями в активную часть капитала. Эта диспропорция может увеличиться за счет того, что уровень цен понизится и тем самым повысится реальная ценность запасов финансовых ресурсов.

В фазе *депрессии* происходит перемена ценовых ожиданий с понижательной тенденцией на стабильный уровень цен. Это дает опору для выбора и реализации инвестиционных проектов, удовлетворяющих повышенным требованиям к уровню эффективности, соответствующему высокой ставке реального процента, однако учитывающих и низкий уровень реальной заработной платы. Так формируются «точки роста» очередного цикла. Реальные инвестиции в этих точках способствуют переходу в его следующую фазу.

В фазе *оживления* формируются ожидания повышения уровня текущих доходов, вызываемого отмеченной выше активизацией экономической деятельности. Это способствует понижению склонности к сбережению физических лиц и повышению склонности к потреблению. Такая смена ожиданий способствует понижению процента, что, в свою очередь, ведет к повышению реальных инвестиций, которые как бы в режиме «подсоса» пропорционально вовлекают дополнительные трудовые ресурсы, запас которых сформировался в фазе кризиса, при банкротстве одних предприятий и понижении активности других.

Фаза *подъема* опирается на повышенные ожидания доходов в будущем и вытекающие из этого повышенные текущие расходы. Однако запасы финансовых сбережений, а также дополнительной рабочей силы ограничены. Увеличение инвестиций, ведущее к увеличению спроса на труд в той же пропорции, довольно скоро упирается в демографическое ограничение предложения труда и. следовательно, в повышение уровня его оплаты.



Графическое изображение цикла

Изменение пропорции распределения факторных доходов в пользу труда делает неэффективными инвестиции в те технологии, которые в фазе депрессии виделись как наиболее эффективные. Однако на инвестиции в новые, трудосберегающие технологии средств уже недостаточно, поскольку амортизационные фонды в значительной мере уже потрачены, и их пополнение требует времени. Кроме того, повышение уровня цен, которое сопровождает рост потребления как следствие оптимистических ожиданий, одновременно понижает реальную ценность финансовых запасов. Повышенный спрос на капитал как средство замещения «живого труда» при недостаточности финансовых сбережений ведет к росту процента, снижению инвестиций. Так закладывается основа для перехода к фазе кризиса, с которой начнется очередной цикл, общая продолжительность которого в основном, соответствует сроку службы активной части основного капитала.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход Э. ц., меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними. Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на Э. ц., выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги, повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государ-

ственные меры направлены на рост государственных расходов, удешевление кредита, сокращение налогов на новые инвестиции. Все эти меры, вместе взятые, изменяют совокупный спрос и обеспечивают оптимальное регулирование рыночной экономики.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ПЕРИОДИЧНОСТЬ – периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер. В начале XIX в. кризисы повторялись в среднем через 10 лет и более. Так, первый кризис зарегистрирован в 1825 г., второй – в 1836 г., третий – в 1847 г., четвертый – в 1857 г. Если кризис 1825 г. ограничился только Англией, то кризис 1857 г. был уже мировым (Англия, США, Франция и Германия). Во второй половине XIX в. наблюдается учащение кризисов – кризисы повторялись через 7-9 лет. Так, за кризисом 1857 г. последовал кризис 1866 г., затем кризис 1873 г., далее кризисы 1882 г., 1890 г.

В XX в. кризисы также регулярно повторялись, но уже значительно чаще, особенно во второй половине века, через 4-5 лет. Причиной тому явилось сокращение сроков обновления капитала в связи с концентрацией и централизацией капитала и установлением господства монополий, а также усилением роли государства в экономике. Например, через государственные заказы монополии имеют возможность чаще обновлять капитал, пользоваться льготами – ускоренной амортизацией.

После кризиса 1929-1933 гг. – самого глубокого кризиса капиталистической экономики – много ученых посвящали свои исследования анализу путей выхода из экономического кризиса с целью обеспечения стабилизации капиталистической экономики, смягчения и преодоления тяжелых последствий кризисов.

Циклы, связанные с изменением спроса на капитал, называют промышленными циклами.

Циклы, связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, называются короткими. В этот период происходит перепрофилирование производства, создается новая структура экономики, перегруппировка внутри и между отраслями. Такие циклы охватывают от 1 до 3 лет.

Некоторые экономисты оперируют понятием длинных циклов (волн). Длинная волна, цикл по Кондратьеву, 45-60 лет вбирает в себя более короткие циклы. Они связаны с научно-техническими сдвигами, в результате которых возникает новая техническая или технологическая база производства. Например, электронный век. Наступает как бы новая эра производства. Во второй половине XX в. механизм кризисов претерпевает изменения. В частности, кризис сопровождается ростом цен, т. е. инфляцией. Кризисы, сопровождающиеся инфляцией, могут носить затяжной характер и вести к стагнации, при которой затухают стимулы развития производства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ – ученые-экономисты трактуют их по – разному. 1) по Марксу, причины циклического развития экономики кроются в противоречии между производством и потреблением. Из-за перепроизводства товаров неизбежно наступает период вынужденной их распродажи, что, в свою очередь, вызывает падение цен, рост безработицы и сокраще-

ние прибыли. Именно отсюда возникает объективная потребность замены старого оборудования на новое, способное обеспечить прибыльное функционирование нового капитала. Таким образом, кризис как бы дает толчок для новых массовых инвестиций, заставляя всех предпринимателей применять новую технику и технологию, или, по современной терминологии, обеспечивать инновационное развитие экономики. Обновление капитала, по Марксу, является материальной основой цикла, их периодичности и продолжительности; 2) западные теоретики причины цикла объясняют: недостаточным совокупным спросом; нарушениями в денежном обращении; психологическими факторами, связывающими деловую активность с переходами от массового оптимизма к пессимизму.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ТЕОРИИ – I. *Чисто монетарная теория* заключается в следующем: Э. ц. есть результат изменения количества денег в обращении, или объема денежного потока. Сокращение количества денег – прямая дефляция – оказывает угнетающее воздействие на экономическую активность, а увеличение количества денег, или инфляция, оказывает стимулирующее воздействие. Иначе говоря, когда денежный поток, а вместе с ним спрос увеличивается, торговля становится оживленной, производство расширяется, цены растут. Начинается фаза подъема. И наоборот, когда денежный поток, а вместе с ним спрос уменьшаются, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. Начинается фаза кризиса, или спада. Согласно данной теории панацеей выхода из кризиса является увеличение количества денег в обращении, т. е. регулирование объема денежного потока через учетную ставку и куплю – продажу ценных бумаг на открытом рынке, что является прерогативой банковской системы в целом. Таково чисто монетарное толкование Э. ц. Оно подвергается сомнению большинством экономистов.

2. *Теория накопления* – ее суть состоит в следующем: импульс, приводящий в движение процесс расширения и сокращения деловой активности, исходит от инвестиций, а не от денежного потока. Все авторы «теории накопления» начинают с того факта, что отрасли, изготавливающие инвестиционные товары, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие потребительские товары. Во время подъема выпуск инвестиционных товаров растет, а во время спада – сокращается более резко, чем производство потребительских товаров кратковременного пользования. Потребительские товары длительного пользования (дома, автомобили) занимают особое положение, приближающее их к инвестиционным товарам. Причиной кризиса является реальная диспропорция в структуре производства, а не просто нехватка денег, вызываемая недостаточностью банковских резервов. Таким образом, согласно теории накопления, не деньги, а изменения в инвестициях являются причиной цикла.

3. *Теория чрезмерных сбережений* – ее суть состоит в следующем: а) чрезмерные сбережения могут привести к сокращению деловой активности, т. к. сбереженные средства не используются для инвестирования; б) сбережения ведут к сокращению спроса на потребительские товары, увеличению предложения и цен. Сторонники тео-

рии чрезмерных сбережений считают, что если благополучно на рынке потребительских товаров, то экономической системе не угрожает кризис.

4. *«Психологические» теории* – их суть состоит в следующем: расширение и сокращение деловой активности во многом зависит от поведения людей. Сторонники теорий психологического направления считают, что в экономическом развитии, наряду с такими объективными экономическими факторами, как инвестиции, норма процента, объем денежного потока и т. д., имеют место другие факторы, такие, как желание или настроение людей. Например, люди настроены оптимистически до тех пор, пока расширяется кредит, и, следовательно, растет спрос, но когда кредит сокращается и спрос ослабевает, они становятся пессимистами. Примером психологической теории является теория мультипликатора Кейнса, где впервые акцент сделан на роль и значение в экономике таких категорий, как *предельная склонность к потреблению, сбережениям, инвестированию.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ – искусственное изменение или воспроизведение экономических явлений с целью их практического изучения в наиболее благоприятных условиях,

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ – результат экономической деятельности, определяемый как разность между доходом, полученным от этой деятельности, и расходами, понесенными для ее осуществления.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО – средство удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве. Э б. делятся на продукты и услуги.

ЭКОНОМИЯ – наука о ведении домашнего хозяйства как элемент воспитания «достойных граждан» в отличие от хрематистики – искусства делать деньги (в сфере оптовой торговли и ростовщичества).

ЭКСКЛАВ – часть территории государства, не имеющая общих границ с основной его частью и окружённая территорией одного или нескольких других государств. Э., имеющий выход к морю, называется полуэксклавом. Также иногда понятия Э. и полуэксклава расширяют и на другие территориальные образования – например, на административно – территориальные единицы в составе государства. Например, Калининградскую область России окружают Балтийское море, Польша и Литва.

ЭКСПОРТ – продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу; вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности.

ЭКСПОРТНАЯ КВОТА – установленный государством объем производства и поставок на экспорт определенных товаров.

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ – комплекс мер, обеспечивающих реализацию установленного соответствующими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

ЭКСТЕНСИВНЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

ЭКСТЕРНАЛИИ – выгоды или издержки, которые получают или несут экономические субъекты, непосредственно не участвующие в процессе осуществления какой-либо рыночной сделки, обмена.

ЭКСЦЕДЕНТ – сумма риска, подлежащая перестрахованию сверх суммы собственного удержания страховой компанией, которая приняла этот риск на страхование. Перестраховываемая сумма обычно ограничивается определенным лимитом, который принято именовать Э. Э. обычно составляет умноженную в определенное число раз сумму собственного удержания передающей компании. Если сумма такого Э. является недостаточной для полного перестрахования риска сверх собственного удержания передающей компании, за первым Э. может следовать второй Э., третий Э. и т. д. до полного перестрахования перестраховываемого риска.

ЭКЮ – бывшая европейская расчетная единица, являющаяся основой европейской валютной системы до введения евро *(см. Евро)*. Ее стоимость определялась на базе «корзины валют» стран, входящих в ЕЭС. При определении удельного веса одной из этих валют за основу бралась доля промышленного производства страны в общем объеме промышленного производства стран – членов ЕЭС. Использовалась с 1979 г. по 1998 г.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ – реакция потребителей или производителей, показывающая зависимость относительного изменения величины спроса (или предложения) в зависимости от изменения различных факторов (цены, дохода и др.).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ (Es) – реакция предложения (производителей) на изменение цены: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение будет эластично. И наоборот, если производители не чувствительны к изменениям цен, то предложение будет неэластично.

Э. п. по ц. (Es) определяется как отношение между процентом изменения величины предложения и процентом изменения цены при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень предложения:

$$Es = \frac{\text{Процент изменения величины предложения}}{\text{Процент изменения цены}}$$

1. Предложение называется *эластичным,* когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены, т. е. $Es > 1$.

2. Предложение называется *неэластичным,* когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены, т. е. $Es < 1$.

Два исключения: 1) если совершенно неэластичное предложение, то $Es = 0$. 2) Если совершенно эластичное предложение, то Es = бесконечности. В этом случае

фирмы готовы предложить такое количество товара, которое может удовлетворить весь спрос (при необходимости – бесконечное количество).

Э. п. по ц. зависит от следующих факторов: 1) *наличия резерва производственных мощностей;* 2) *уровня запасов;* 3) *и от того, какие это товары: промышленные или сельскохозяйственные.*

Предложение промышленных товаров более эластично, чем сельскохозяйственных продуктов. В промышленности есть возможности справиться с падением спроса: уволить часть рабочих или перевести их на неполную рабочую неделю и отключить машины. При увеличении спроса можно вновь ввести в действие простаивающее оборудование, нанять больше рабочих или работать сверхурочно. Что касается сельскохозяйственных продуктов, то на Э. п. по ц. влияет продолжительность сезона выращивания культуры. Важнейшим фактором, влияющим на Э. п. по ц., является количество *времени,* имеющегося в распоряжении производителей, для того, чтобы отреагировать на данное изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель, для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объем производства и тем больше соответственно Э. п. по ц. Следовательно, чем больше изменится объем производства, тем выше будет Э. п. по ц.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ – увеличение или уменьшение общего дохода зависит от эластичности спроса: 1) при эластичном спросе: снижение цены приводит к увеличению общего дохода; увеличение цены приводит к уменьшению общего дохода. При эластичном спросе для потребителей выгодна вторая ситуация – снижение цены; 2) при неэластичном спросе повышение цены приводит к увеличению общего дохода; снижение цены приводит к уменьшению общего дохода. При не эластичном спросе для потребителей выгодна первая ситуация – повышение цены.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ (Ed) – ответная реакция величины спроса на изменение цены; 1) если незначительное изменение цены приводит к относительно существенному изменению спроса, это – спрос эластичный: 2) если незначительное изменение цены приводит к относительно несущественному изменению величины спроса, это – что спрос неэластичный; он показывает относительное изменение спроса под влиянием изменения цены. Э. с. по ц. измеряется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены:

$$Ed = \frac{\text{Процент изменения величины спроса}}{\text{Процент изменения цены}}$$

1. Спрос называется эластичным, когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены, т. е. $Ed > 1$.

2. Спрос называется неэластичным, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены, т. е. $Ed < 1$.

Два исключения: 1) совершенно неэластичный спрос, т. е. Ed = 0. 2) Совершенно эластичный спрос, т. е Ed = бесконечности. Спрос на товары или услуги будет эластичным, если у них есть несколько близких заменителей в том же диапазоне цен. Спрос на товары, которые люди считают жизненно необходимыми, обычно неэластичен.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям: 1. Фиксируются и хранятся на электронном носителе; 2. Выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объёме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость; 3. Принимаются, как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

ЭЛЕКТРОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ – реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе. Электронный документ – документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме.

ЭМБАРГО – полный запрет торговых отношений с каким-либо государством или запрещение ввоза (вывоза) определенных товаров в конкретную страну; запрещение государственной властью вывоза или ввоза золотой валюты, товаров, ценностей или задержание имущества (судов, военного вооружения и т. д.), принадлежащего другой державе; запрещение захода (выхода) в порты своей страны иностранным судам, а также некоторые другие меры подобного характера (см. Торговое эмбарго).

ЭМИССИОННАЯ ПРИБЫЛЬ – прибыль, получаемая крупными коммерческими банками и другими финансовыми компаниями от размещения государственных ценных бумаг (акций, облигаций) в результате посредничества между эмитентами ценных бумаг и их покупателями. Э. п., как правило, выступает в виде разницы между относительно высоким курсом (ценой), по которому банк (компания) продает ценные бумаги клиентам на фондовом рынке, и соответственно более низким курсом (ценой), по которому он (она) их покупает у эмитента, т. е. разница между рыночным и эмиссионным курсом государственных ценных бумаг. При участии консорциума банков в размещении облигаций и крупных выпусков акций Э. п. выступает в форме заранее согласованного вознаграждения, которое выплачивается эмитентом и делится между банками – участниками консорциума.

ЭМИССИОННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА – любая ценная бумага, в т. ч. бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками: 1) закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных указанным выше законом формы и порядка; 2) размещается выпусками;

3) имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. Э. ц. б. могут выпускаться в одной из следующих форм: 1) именные ценные бумаги документарной формы выпуска (именные документарные ценные бумаги); 2) именные ценные бумаги бездокументарной формы выпуска (именные бездокументарные ценные бумаги); 3) ценные бумаги на предъявителя документарной формы выпуска (документарные ценные бумаги на предъявителя).

ЭМИССИЯ – выпуск в обращение новых денег или ценных бумаг. Это означает: 1) выпуск наличных денег в обращение (банковских билетов Центральным банком, а казначейских билетов и монет – казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом); 2) заем, выпуск ценных бумаг; 3) общая сумма акций компании, котируемых на фондовой бирже.

ЭМИССИЯ «ПРАВ» – предложение акционерам компании о приобретении акций нового выпуска, которое дает им возможность сохранить на прежнем уровне свои доли в общем капитале.

ЭМИТЕНТ – юридическое лицо, осуществляющее эмиссию.

ЭТИКЕТКА – ярлык на какой-либо продукции с фабричным, торговым клеймом, надписью, указанием данных о производителе (наименования, адреса), о товаре (наименование, потребительские свойства и качества, цена) и т. п., изготовленный в виде трафарета, штампа, рельефа, бирки, листка-вкладыша, прилагаемый к каждой единице или упаковке товара.

ЭФФЕКТ – результат какой-либо деятельности.

ЭФФЕКТ БОГАТСТВА, ИЛИ РЕАЛЬНЫХ КАССОВЫХ ОСТАТКОВ – уменьшение при более высоком уровне цен реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов, в частности активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации, находящихся у населения. В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы.

ЭФФЕКТ ВЕБЛЕНА – эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (а не более низкую) цену.

ЭФФЕКТ ВЫТЕСНЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – приведение стимулирующей фискальной политики к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиций, таким образом ослабляя или полностью подрывая стимулирующий эффект фискальной политики. Предположим, что экономика находится в состоянии спада и правительство в качестве одной из мер текущей фискальной политики увеличивает государственные расходы. Правительство теперь выходит на денежный рынок с целью финансирования дефицита. Следующее за этим возрастание спроса на деньги повышает процентные ставки, т. е. цену, уплачиваемую за заимствование денег. Поскольку расходы изменяются обратно пропорционально процентным ставкам, некоторые частные инвестиции будут отвергнуты или вытеснены.

Тогда увеличение правительственных расходов может вызвать снижение частных инвестиций. Если бы инвестиции сокращались на такую же величину, на которую увеличивались правительственные расходы, тогда фискальная политика была бы полностью неэффективной.

ЭФФЕКТ ДОХОДА – изменение реального дохода потребителя в результате изменения цены одного из товаров, входящих в его потребительский набор. Э. д. указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ (субституции) – изменение структуры потребления в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор. Э. з. выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

ЭФФЕКТ ИМПОРТНЫХ ЗАКУПОК – существование обратной зависимости между изменениями уровня цен в одной стране по сравнению с другими странами и изменением чистого объема экспорта в совокупном спросе. При повышении уровня цен эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, уменьшение уровня цен способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого объема экспорта в совокупном спросе.

ЭФФЕКТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ – эффект, отражающий изменения частичного равновесия на данном рынке в результате изменений, возникающих на сопряженных рынках под влиянием первоначальных изменений на данном рынке.

ЭФФЕКТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К БОЛЬШИНСТВУ – эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие.

ЭФФЕКТ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ – эффект повышения уровня цен, при котором повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. Это, в свою очередь, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта. Иначе говоря, более высокий уровень цен увеличивает спрос на деньги. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенную часть расходов, т. е. быстро реагируют на изменения процентной ставки.

ЭФФЕКТ СНОБА – эффект изменения спроса из-за того, что другие люди потребляют этот товар.

ЭФФЕКТ ФИШЕРА – утверждение о том, что номинальная процентная ставка должна примерно равняться реальной процентной ставке, скорректированной с учетом ожидаемой инфляции.

ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад) – цены как на товары, так и на ресурсы, раз возросшие, не обязательно снижаются, до первоначального уровня. Э. х. основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, но при уменьшении спроса в течение короткого периода нельзя ожидать падения цен.

ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАНЯТОСТЬ – занятость, при которой сведена к минимуму циклическая безработица, и при этом существует достаточный резерв рабочей силы для структурных маневров в производстве.

ЭФФЕКТИВНАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КОНТРОЛЯ ЗА ЗАГРЯЗНЕНИЕМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ – такая политика, которая позволяет сбалансировать предельные общественные выгоды контроля с предельными общественными издержками, необходимыми для его проведения в жизнь.

ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИКА – экономика, при которой максимально удовлетворяются потребности и желания людей при минимуме затрат.

ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕСУРСОВ – сочетание факторов производства во времени и пространстве, позволяющее максимизировать полезность.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ – понятие, характеризующее соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат): производство данного объема благ с минимальными издержками; максимум результата при минимуме затрат.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫПУСКА – выпуск эффективный, если он одновременно будет максимизировать полезность покупателей и не выходить за пределы имеющихся ресурсов, т. е. лежать на границе производственных возможностей. Э. в. диктует определенные требования к ценам. Они должны одновременно отражать и предельную полезность для потребителя, и предельные издержки производителя. Лишь в условиях совершенной конкуренции цены отвечают этим требованиям.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ – наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои средние издержки. Положительный и отрицательный эффекты масштаба являются важнейшими факторами, определяющими размеры фирмы. Для уяснения этого вопроса полезно воспользоваться концепцией эффективности минимального размера предприятия. Здесь известны две ситуации. Первая ситуация имеет место в отраслях тяжелой промышленности: автомобильной, алюминиевой, сталелитейной и многих других. Она означает, что при данном объеме потребительского спроса достаточная эффективность производства достигается лишь на крупных предприятиях, где реализуется положительный эффект масштаба. Мелкие же фирмы в перечисленных

отраслях не смогут обеспечить эффективного размера производства и окажутся нежизнеспособными. Вторая ситуация отражает положение дел в других отраслях, где минимальный размер предприятия определяется небольшим объемом производства. В эту категорию отраслей попадают, в частности многие виды розничной торговли, сельскохозяйственные работы, некоторые отрасли легкой промышленности, например хлебопекарной, швейной, обувной. В таких отраслях совсем маленькие фирмы оказываются столь же или даже более эффективными, чем крупномасштабные производители.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОЛИГОПОЛИИ – 1) традиционная точка зрения полагает, что олигополия действует аналогично монополии. Олигополия может привести к тем же результатам, что чистая монополия, хотя при этом сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм; 2) точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта состоит в том, что олигополия способствует научно – техническому обществу (НТО) и поэтому имеет результатом лучшую продукцию, более низкие цены и большие уровни выпуска и занятости, чем в случае, если бы организация отрасли носила другой характер.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ – эффективность, при которой весь объем произведенной продукции распределяется между потребителями так, что нельзя улучшить положение одного, не ухудшив положение другого.

«ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОРТФЕЛЬ» – портфель ценных бумаг, связанный с наименьшим риском (характеризуемым величиной стандартного отклонения) в отношении ожидаемого дохода и наивысшим размером ожидаемого дохода при данном уровне риска.

Ю

ЮНЕСКО (Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры) – межправительственная организация, специализированное учреждение ООН. Основана в 1946 г. Цели Ю.: вклад в обеспечение мира и безопасности через поощрение международного сотрудничества в области образования, науки и культуры; обеспечение уважения к законности и справедливости, правам человека и основным свободам без различия расы, пола, языка или религии согласно Уставу ООН. В настоящее время в организации насчитывается 193 государства-члена.

ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию) – специализированное учреждение ООН, объединяет 168 стран, цель которого – содействовать промышленному развитию развивающихся стран. Создана в 1966 г. как автономный орган ООН. Деятельность Ю. подразделяется на оперативную и вспомогательную. Оперативная – оказание технической помощи развивающимся странам в осуществлении конкретных проектов (командирование экспертов, проведение консультаций, поставка кадров и т. д.); вспомогательная – сбор,

обобщение, публикация информации, проведение исследований, организация конференций и т. д. по вопросам промышленного развития. Под эгидой Ю. разрабатываются десятилетние региональные стратегии развития освободившихся государств; действует Банк промышленной и технологической информации (БПТИ); реализуется Технологическая программа, направленная на создание в развивающихся странах национальных учреждений по исследованию мирового рынка технологий, на укрепление собственного научно – технического потенциала. Главные органы: Генеральная конференция, Совет по промышленному развитию, Постоянный комитет и Секретариат. Имеет собственный бюджет, формируемый из взносов стран-членов; финансирование оперативной деятельности осуществляется из средств Программы развития ООН и Фонда промышленного развития Ю., складывающегося из добровольных взносов стран – членов.

ЮНКТАД (конференция ООН по торговле и развитию) – орган Генеральной ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией. Создан в 1964 г. Основные задачи – содействие развитию международной торговли, равноправного взаимовыгодного сотрудничества между государствами, выработка разносторонних рекомендаций по функционированию международных экономических отношений и т. д. В Ю. принят групповой принцип работы: государства-члены разделены на четыре группы по социально – экономическому и географическому принципу. Решения Ю. облекаются в форму резолюций, заявлений и т. д. и имеют рекомендательный характер. Под эгидой Ю. разрабатываются многосторонние соглашения и конвенции. В работе Ю. принимает участие ряд международных организаций. Высший орган – Конференция и Совет по торговле и развитию, в рамках которого работают шесть комитетов.

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Ю.л. должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Я

ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА – см. Валютная система, Ямайская.

ЯРЛЫК – клеймо, товарный знак, этикетка, шильдик, с обозначением количества, цены и других данных о товаре.

ЯРЛЫК, ОТРЫВНОЙ ТОВАРНЫЙ – ярлык, одна часть которого при продаже товара отрывается и поступает в механизированный учет.

ЯРМАРКА – место периодического привоза и купли – продажи товаров и сырья.

ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ –1. Периодически устраиваемый съезд представителей различных организаций с целью получения или предложения информации:

об имеющихся или ожидаемых вакансиях; об условиях заключения контрактов рабочих и служащих; о социальных льготах и гарантиях, предоставляемых работникам. 2. Форма подбора работников, способ трудоустройства; проводится в виде встречи, собрания; представляет собой организованную возможность непосредственного контакта работодателей с потенциальными работниками, в ходе которого представители предприятия информируют об имеющихся у них вакансиях и тут же оформляют на работу или назначают время и место для дальнейших переговоров в целях проверки профессиональной пригодности претендентов.

ЯРМАРКА, ОПТОВАЯ – межведомственные организации, создаваемые на непродолжительный срок для оптовой продажи товаров народного потребления и организации хозяйственных связей по их поставкам.

ЯРМАРКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ – 1. Временный или действующий постоянно (ежедневно) торг, разрешенный местными властями в определенном месте, на который представители предприятий и частные торговцы, в основном челноки, свозят различные товары для продажи; 2. Большой сельский базар, рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеева Ю. Б., Агеева А. Б. Экономический словарь (для бухгалтера, аудитора, директора). – М.: РедСо – Бератор-Паблишинг. – 2006.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир. – 2004.
3. Бенжамен Г., Пике Г. Экономический и коммерческий словарь. – Г., 1993.
4. Большой экономический словарь/Авт.-сост. А. Б. Борисов. – Г. – 1999.
5. Бурячек А. А. Орфографический словарь. – К. – 1995.
6. Краткий экономический словарь/Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики. – 2002.
7. Мамедов О. Ю. Основы экономики в вопросах и ответах. – Ростов н/Д. Издательство «Феникс». – 1996.
8. Михайлин А. Н. Краткий толковый словарь – справочник по внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие. – М.: Книга сервис. – 2003.
9. Новый экономический словарь/Авт. – сост. В. Н. Копорулина, Д. В. Остапенко. Под общ. ред. П. Я. Юрского. – Ростов н/Д.:Феникс. – 2006.
10. Новиков В. А. Толковый словарь по рыночной экономике. – М.: Экономистъ. – 2007.
11. Популярная экономическая энциклопедия/Под ред. А. Д. Некипелов; Ред. Кол.: В. С. Автономов, О. Т. Богомолов, С. П. Глинкина и др. – М.: Большая Российская энциклопедия. – 2003.
12. Сидоренко В. В., Григулецкий В. Г. Экономический словарь. Методическое пособие. – Краснодар.: Мир Кубани. – 2008.
13. Экономика: Энциклопедический словарь/Авт.-сост. Носова С. С., Талахадзе А. А. – М.:Гелиос АРВ. – 2003.
14. Экономический словарь/Сост., предисл., прилож. А. Ф. Никитина. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование. – 2006.
15. Экономический словарь/Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. – 2007.
16. Экономический словарь/Е. Г. Багудина, А. К. Большаков и др.; Отв. ред А. И. Архипов. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2004.
17. Современный экономический словарь/Авт.-сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М. – 2000.
18. Словарь по экономике. Пер. с англ. Под ред. П. А. Ватника. СПб.: Экономическая школа. – 2004.
19. Зайцев Н. Л. Краткий словарь экономиста. – 4-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М. М. – 2007.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3

А 4
Абсолютная земельная рента 4
Абсолютное преимущество 4
Абстракция 4
Авалист 4
Аваль 4
Авизо 4
Аванс 4
Авансовый отчет 4
Автаркия 4
Автоматические (встроенные) стабилизаторы 5
Автономные (внешние, или экзогенные) инвестиции 5
Авуары 5
Агрегаты 5
Адаптационная политика 5
Адвалорный 6
Административное (косвенное) государственное регулирование 6
Ажур 6
Азбука перехода к рыночным отношениям 6
Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) 7
Аккредитив 7
Аккредитивная форма расчетов 7
Аккумуляция средств 8
Акселератор 8
Активные операции банка 8
Активы 8
Активы банка 9
Активы, норма отдачи 9
Активы, цена 9
Актуариат 9
Актуарий 9
Акцепт 9
Акцептант или трассат 9
Акцептная форма расчетов 9
Акциз (налог) 9
Акция 9

Акционер 10
Акционерное общество 10
Акционерный капитал 11
Акционирование 11
Аллонж 11
Альтернативные варианты использования земли 11
Альтернативные (вмененные) издержки 11
Амортизационный срок 11
Американские депозитарные расписки (АДР) 11
Амортизационные группы 11
Амортизационный фонд 12
Амортизация (амортизационные отчисления) 12
Амортизация основных фондов, способы (бухгалтерский учет) 12
Амортизация основных фондов, способы (налоговый учет) 13
Амортизация ускоренная 13
Анализ выгод и издержек 13
Аналитический учет 13
Андеррайтер 13
Анклав 13
Аннуитант 13
Аннуитет 13
Антиинфляционные меры 13
Антимонопольная политика 14
Антимонопольное законодательство 14
Арбитраж 14
Аренда 14
Арендная плата 14
Асимметрия информации 15
Ассигнации 15
Ассигнования 15
Ассоциации (союзы) 15
Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) 15
Аттестация продукции 16
Аудитор 16
Аудиторская фирма 16
Аудиторское заключение 16
Аудиторы 16
Аукцион 16
Аукцион английский 16
Аукцион голландский 17

Аукцион втемную, или закрытый аукцион 17
Аутсорсинг 17
Аффилирование 17

Б 17
База налогообложения 17
Базисная величина 17
Баланс 17
Баланс 17
Баланс бухгалтерский 17
Баланс внешнеторговый 18
Баланс платежный 18
Баланс 18
Банк 18
Банк инвестиционный 18
Банк инновационный 18
Банк клиринговый 18
Банк коммерческий 19
Банк-консорциум 19
Банк-корреспондент 19
Банк сберегательный 19
Банк уполномоченный 19
Банк-эмитент 19
Банки внешнеторговые 19
Банки государственные 19
Банки земельные 20
Банки ипотечные 20
Банки кооперативные 20
Банки муниципальные 20
Банки национальные 20
Банки развития 20
Банки смешанные 20
Банки транснациональные 20
Банки универсальные 20
Банки эмиссионные 20
Банкир 20
Банкноты 21
Банковская гарантия 21
Банковская группа 21
Банковская система 21

Банковская система чеков 21
Банковская ставка 21
Банковская тайна 21
Банковские автоматы (банкоматы) для выдачи наличных денег 22
Банковские безналичные зачеты взаимных требований и обязательств 22
Банковские деньги 22
Банковские депозиты, виды 22
Банковские займы 22
Банковские займы и залог 23
Банковские инвестиции 23
Банковские кредитные пластиковые карточки 23
Банковские кредиты 23
Банковские монополии 23
Банковские операции 23
Банковские операции активные 24
Банковские операции пассивные 24
Банковские оффшорные зоны 25
Банковские платежные поручения 25
Банковские прямые дебитования 25
Банковские расчеты 25
Банковские ресурсы 26
Банковские сделки 26
Банковские счета 26
Банковские тарифы 26
Банковские туристические чеки и иностранная валюта 27
Банковские услуги новые 27
Банковские холдинги 27
Банковский вексель 27
Банковский депозит 27
Банковский консорциум (синдикат) 27
Банковский кредит 28
Банковский кредитный портфель 28
Банковское регулирование 28
Банкомат 28
Банкрот 29
Банкротство 29
Бартерная торговля 29
Безнадежный долг (долг, нереальный к взысканию) 29
Безопасность товара (работы, услуги) 29
Безопасные условия труда 29

Безработный 29
Безработица 29
Безработицы, основные виды 30
Бизнес 31
Бизнес-план 31
Биметаллизм 34
Биржа 34
Биржа дилерская 34
Биржа товарная 34
Биржа фондовая 34
Биржевая котировка 34
Биржевая сделка 34
Биржевой курс 34
Биржевой маклер 35
Биржевой товар 35
Блага 35
Благосостояние общества 35
Боны 35
Боны казначейские 35
Брак 35
Брак в производстве 35
Бреттон – Вудская валютная система 35
Брокер 36
Брокерская деятельность 36
Бумажные деньги 36
Буферный кредит 37
Бухгалтер 37
Бухгалтерская отчетность 37
Бухгалтерская прибыль (убыток) 37
Бухгалтерская проводка 37
Бухгалтерская рентабельность инвестиции 37
Бухгалтерские счета 37
Бухгалтерский учет 37
«Быки» 38
«Бычий рынок» 38
Бюджет 38
Бюджет Геллера 38
Бюджет государственный 38
Бюджет долгосрочных вложений 38
Бюджет потребительский 38

Бюджетная классификация 38
Бюджетная система 38
Бюджетное обязательство 39
Бюджетное ограничение 39
Бюджетное учреждение 39
Бюджетное финансирование 39
Бюджетные ассигнования 39
Бюджетные счета 39
Бюджетные правоотношения 39
Бюджетный год 40
Бюджетный дефицит 40
Бюджетный закон 40
Бюджетный кредит 40
Бюджетный профицит (излишек) 40
Бюджетный процесс 41

В 41
Валовая (бухгалтерская) прибыль 41
Валовая продукция 41
Валовой внутренний продукт (ВВП) 41
Валовой национальный продукт (ВНП) 41
Валовой (общий) доход 42
Валовые внутренние инвестиции 42
Валовые (общие) издержки (ТС) 42
Валюта 43
Валюта, девальвация 44
Валюта иностранная 44
Валюта коллективная 44
Валюта национальная 44
Валюта, ревальвация 44
Валюта Российской Федерации 44
Валюта свободно конвертируемая (обратимая) 45
Валюта частично конвертируемая 45
Валютная биржа 45
Валютная блокада 45
Валютная зона 45
Валютная интервенция 45
Валютная касса 45
Валютная корзина 45
Валютная котировка 46

Валютная лицензия 46
Валютная монополия государственная 46
Валютная политика 46
Валютная система 46
Валютная система, Бреттон – Вудская 46
Валютная система, Генуэзская 47
Валютная система, Парижская 47
Валютная система, Ямайская 47
Валютная система мировая 48
Валютная система национальная 48
Валютное регулирование 48
Валютные действия 48
Валютные интервенции банка России 49
Валютные оговорки 49
Валютные оговорки, виды 49
Валютные ограничения 50
Валютные операции 50
Валютные отношения 50
Валютные отчисления 50
Валютные резервы 50
Валютные риски, страхование 50
Валютные рынки 52
Валютные спекуляции 52
Валютные счета 52
Валютные условия контракта 52
Валютные фонды предприятий 52
Валютные ценности 53
Валютный арбитраж 53
Валютный контроль 53
Валютный курс 53
Валютный курс номинальный 55
Валютный курс плавающий 55
Валютный курс реальный 55
Валютный курс срочный 55
Валютный курс фиксированный 55
Валютный рынок 55
Валютный рынок, виды 55
Валютный рынок, участники 56
Валютный рынок, функции 56
Валютный опцион 56

Валютный паритет 57
Валютный риск 57
Валюты клиринговые 57
Ваучер 57
Ввозные (импортные) пошлины 57
Векселедержатель 57
Вексель 58
Вексель переводной (вексель – тратта) 58
Вексель простой (соло – вексель) 58
Вексельная дисциплина 58
Вексельная метка 59
Вексельное обращение 59
Вексельное право 59
Вексельный акцепт 59
Вексельный арбитраж 59
Вексельный кредит 59
Вексельный курс 59
Вексельный портфель 59
Величина предложения 60
Венчурные операции 60
Верификация 60
Вероятность 60
Вероятность объективная 60
Вероятность субъективная 60
Вертикальное объединение, или вертикальная интеграция 60
Взаимные (клиринговые) расчеты 61
Взаимодополняющие товары 61
Взаимозаменяемые товары 61
Вклад бессрочный 61
Вклад выигрышный 61
Вклад (счет) до востребования 61
Вклад долгосрочный 61
Вклад срочный 61
Вклад товарища 61
Вкладчик 61
Вложенный капитал 62
Вмененные (альтернативные) издержки 62
Внебиржевой рынок ценных бумаг 62
Внебюджетные целевые фонды 62
Внереализационные доходы 63

Внереализационные расходы 63
Внешнее управление (судебная санация) 63
Внешнеторговая (внешнеэкономическая) деятельность 63
Внешнеторговый дефицит 63
Внешние (явные) издержки 63
Внешние условия фирмы 63
Внешние финансовые ресурсы 64
Внешние эффекты (экстерналии) 64
Внешние эффекты (экстерналии) отрицательные 64
Внешние эффекты (экстерналии) положительные 64
Внешний долг государства 64
Внешний долг государства капитальный 64
Внешний долг государства текущий 64
Внешний управляющий 65
Внешняя (международная) торговля 65
Внутренние и внешние условия фирмы 66
Внутренние (неявные, скрытые) издержки 66
Внутренние источники 66
Внутренние финансовые ресурсы 66
Внутренняя норма отдачи 67
Возведение пирамиды 67
Возмещение (амортизация) 67
Возрастающая экономия от масштаба 67
Воспроизводство общественного продукта 67
Восстановительная стоимость основных средств 67
Временные предпочтения 67
Временный риск 67
Временный управляющий 68
«Время – деньги» 68
Время как фактор, влияющий на эластичность предложения 68
Время оборота капитала 68
Время отдыха 68
Всемирная торговая организация (ВТО) 68
Всемирный банк 68
Встроенные стабилизаторы 68
Вывоз капитала 69
Вывозные пошлины 69
Выгодоприобретатель 69
Выездная налоговая проверка 69
Выигрыш от мировой торговли 69

Выигрыш (излишек) потребителя ... 70
Выигрыш (излишек) производителя ... 70
Выпуск ... 70
Выпущенный капитал ... 70
Выручка ... 70
Выручка торговая ... 70

Г ... 70
Галопирующая инфляция ... 70
Гарант ... 70
Гарантийное письмо ... 70
Гарантийный кредит ... 70
Гарантийный срок ... 70
Гарантийный срок хранения ... 70
Гарантийный срок эксплуатации ... 70
Гарантированная ссуда ... 70
Гарантированные ценные бумаги ... 70
Гарантия ... 71
Гарантия качества ... 71
Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) ... 71
Генуэзская валютная система ... 71
Гербовый знак ... 71
Гербовый налог ... 71
Гиперинфляция ... 71
Гипотеза ... 71
Главная книга ... 71
Главный бухгалтер (бухгалтер при отсутствии в штате должности главного бухгалтера) ... 71
Глобализация ... 72
Глобальный подоходный налог ... 72
Годная продукция ... 72
Годовой отчет ... 72
Голландская болезнь ... 72
Голландский аукцион ... 72
«Голубые фишки» ... 72
Гонорар ... 72
Горизонтальное объединение ... 72
«Горячие деньги» ... 73
Государственная пошлина ... 73
Государственная регистрация юридических лиц ... 73

Государственная собственность ... 73
Государственная ценная бумага ... 74
Государственное регулирование рынка ... 74
Государственное регулирование цен ... 75
Государственное регулирование экономики ... 75
Государственное регулирование экономики косвенное ... 76
Государственное регулирование экономики прямое ... 76
Государственные доходы ... 77
Государственные займы ... 77
Государственные казначейские обязательства ... 77
Государственные облигации, виды ... 78
Государственные расходы ... 79
Государственные финансы ... 79
Государственные цены ... 79
Государственный бюджет ... 80
Государственный (внешний) долг ... 80
Государственный казначейский билет ... 81
Государственный контроль ... 81
Государственный контроль над количеством денег в обращении ... 82
Государственный монополизм ... 82
Государственный сектор экономики ... 82
Государство в смешанной экономике ... 82
Государство как экономический агент ... 83
Готовая продукция ... 84
Граница производственных возможностей ... 84
Грубое нарушение правил учета доходов
и расходов объектов налогообложения ... 84
Гудвилл ... 84

Д ... 84
Дамнификация ... 84
Двойная запись ... 84
Двойное налогообложение ... 84
Двойной счет ... 85
Двусторонняя монополия ... 85
Дебет ... 85
Дебитор ... 85
Дебиторская задолженность ... 85
Девальвация ... 85
Девизы ... 85

Деградация 85
Дедукция 86
Действительная ставка процента 86
Действительная цена 86
Декларация о доходах 86
Делегирование 86
Деловая репутация организации 86
Деловая репутация (отрицательная) 86
Деловая репутация (положительная) 86
Деловой риск 86
Демонетизация 86
Демонополизация 86
Демпинг 86
Денежная заработная плата 86
Денежная единица 87
Денежная иллюзия 87
Денежная масса 87
Денежная масса в обращении 87
Денежная масса совокупная 87
Денежная реформа 87
Денежная система 87
Денежно – кредитная политика 87
Денежно – кредитное регулирование 88
Денежно – кредитный кризис 88
Денежное обращение 88
Денежное обязательство 88
Денежные агрегаты 88
Денежные доходы населения 89
Денежные доходы населения, номинальный размер 89
Денежные доходы населения, реальный размер 89
Денежные доходы населения среднедушевые 89
Денежные расходы населения 89
Денежные средства 90
Денежные суррогаты 90
Денежный аккредитив 90
Денежный голод 90
Денежный или номинальный доход 90
Денежный капитал 90
Денежный мультипликатор 90
Денежный оборот 91

Денежный оборот безналичный 91
Денежный оборот наличный 91
Денежный поток 91
Денежный рынок 91
Денежный рынок, виды 91
Денежный чек 92
Деноминация 92
Деньги 92
Деньги, виды 92
Деньги как правовая категория 92
Депозит 93
Депозитарная деятельность 93
Депозитные операции банков 93
Депозитный и сберегательный сертификаты 94
Депозитный процент 94
Депозитор 94
Депонент 94
Депонирование 94
Детерминанты предложения 94
Детерминанты спроса 94
Дефект 94
Дефектное изделие 94
Дефицит бюджета 94
Дефицит дохода (располагаемых ресурсов) 95
Дефицит товарный 95
Дефицитное финансирование 95
Дефлятор ВНП 95
Дефляционная политика 95
Дефляция 95
Дефолт 95
Децентрализация 95
Диалектика 95
Диверсификация 95
Диверсификация валютных резервов 96
Диверсификация портфеля 96
Диверсифицируемый риск 96
Дивиденд 96
Дивиденд в форме акций 96
Дивиденд ликвидационный 96
Дивиденд невостребованный 96

Дивиденд предварительный 97
Дивиденд привилегированный 97
Дивиденд регулярный 97
Дивидендный купон 97
Дизажио 97
Дилер 97
Дилерская деятельность 97
Дисконт 97
Дисконтирование 98
Дисконтирование векселей 98
Дисконтированная стоимость 98
Дисконтная облигация 98
Дисконтная политика 98
Дисконтная ставка 98
Дисконтная ценная бумага 98
Дистрибьютор 98
Дифференциальная земельная рента 98
Дифференциация продуктов 99
Дифференциация ставок заработной платы 99
Добавленная стоимость 99
Добавочный капитал 100
Доверенность 100
Доверитель 100
Доверительные операции банков 100
Доверительные паевые фонды 100
Договор 100
Договор аренды (имущественного найма) 100
Договор банковского вклада (депозита) 100
Договор банковского счета 100
Договор государственного займа 101
Договор займа 101
Договор комиссии 101
Договор коммерческой концессии 101
Договор контрактации 101
Договор кредитный 101
Договор корреспондентский 101
Договор купли 102
Договор лизинга 102
Договор мены 102
Договор на строительство 102

Договор облигационный 102
Договор перевозки грузов 102
Договор подряда 102
Договор подряда на выполнение научно-исследовательских работ 102
Договор ренты 102
Договор страхования 102
Договор финансирования под уступку денежного требования 103
Договор фрахтования (чартер) 103
Договор хранения 103
Договоренность о покрытии дефицита денежных средств 103
Доказательство 103
Документ 103
Долг консолидированный 104
Долг национальный 104
Долговое обязательство 104
Долговое требование 104
Долговременный период 104
Долговые товарные обязательства 104
Долгосрочная облигация 104
Долгосрочное финансирование 104
Долгосрочные обязательства 104
Должник 104
Долевой метод 105
Доминирующая стратегия 105
Домохозяйство 105
Допустимый размер долга 105
Дотация 105
Доход 106
Доход в виде процентной ставки 106
Доход после уплаты налогов (дпун) 106
Доходность акции 106
Доходность облигации 106
Доходы будущих периодов 106
Доходы от обычных видов деятельности 106
Дочерняя компания 106
Дуальный заем 106
Дуговая эластичность 106
Дуополия 106

Е ... 107
Евро ... 107
Европейский союз ... 108
Единый социальный налог (ЕСН) ... 108
Естественная монополия ... 108
Естественная (чистая) монополия, определение объема производства, цены и максимизации прибыли ... 108
Естественная монополия, ценность с точки зрения общества ... 109
Естественная монополия, роль в рыночной экономике ... 110
Естественный уровень безработицы ... 111
Естественная убыль ... 111

Ж ... 111
Женевские конвенции ... 111
Жизненный цикл продукции ... 112
Жилищный сертификат ... 112
Жиробанки ... 112
Журнально-ордерная форма учета ... 112

З ... 112
Забалансовые счета ... 112
Забастовка ... 112
Заведомо ложная реклама ... 113
Заведомо ложное аудиторское заключение ... 113
Завершенное строительство ... 113
Зависимость Фишера ... 113
Задаток ... 113
Задолженность ... 113
Задолженность дебиторская ... 113
Задолженность кредиторская ... 113
Заем беспроигрышный ... 113
Заем бессрочный ... 113
Заем внешний ... 114
Заемные оборотные средства ... 114
Заказ ... 114
Закладная ... 114
Закон ... 114
Закон Грэшама ... 114
Закон денежного обращения ... 114
Закон возрастающих вмененных издержек ... 114

Закон Оукена ... 115
Закон паритета покупательной способности (ППС) ... 115
Закон предложения ... 115
Закон спроса ... 115
Закон стоимости ... 115
Закон Сэя ... 115
Закон убывающей отдачи ... 115
Закон убывающей предельной (дополнительной) полезности ... 116
Закон убывающей предельной производительности ... 116
Закон Энгеля ... 116
Закон юридический ... 116
Законное платежное средство ... 116
Закрытая подписка ... 116
Закрытая экономика ... 117
Закрытое акционерное общество ... 117
Закрытый ключ электронной цифровой подписи ... 117
Залог ... 117
Залоговое обязательство ... 117
Замораживание капиталов ... 117
Замороженный счет ... 117
Занятость ... 117
Заработная плата ... 117
Заработная плата номинальная ... 118
Заработная плата реальная ... 118
Застрахованный ... 118
Затраты ... 119
Затраты косвенные (в целях бухгалтерского учета и калькулирования) ... 119
Затраты накладные ... 119
Затраты на привлечение акционерного капитала ... 119
Затраты на привлечение заемных средств ... 119
Затраты на привлечение капитала ... 119
Затраты непроизводственные ... 119
Затраты основные ... 119
Затраты переменные ... 120
Затраты подрядчика ... 120
Затраты производительные ... 120
Затраты прямые (в целях бухгалтерского учета и калькулирования) ... 120
Затраты условно – переменные ... 120
Затраты условно – постоянные ... 120
Зачет взаимных требований ... 120

Заявление на аккредитив 120
Земельная рента 120
Земельный банк 121
Земля 121
Золотовалютные резервы 121
Золотое обеспечение 122
Золотой запас 122
Золотой сертификат 122
Золотой стандарт 122
Зона «перегрева» экономики 122
Зона субституции (замещения) 122

И 122
Игра 122
Игра с ненулевой суммой 122
Игра с нулевой суммой 122
Игорный бизнес 122
Избыток 122
Издержки производства 123
Издержки производства в долговременном периоде 123
Издержки переменные 123
Издержки постоянные 123
Издержки производства в краткосрочном периоде 123
Изготовитель 123
Излишек (выигрыш) потребителя 123
Излишек (выигрыш) производителя 123
Износ основных средств 123
Изокванта 124
Изокоста 124
Именные эмиссионные ценные бумаги 124
Имидж организации 124
Импорт 124
Импортер 124
Импортируемые товары 124
Имущество (для целей НК РФ) 124
Инвентаризация 124
Инвентарь 124
Инвестирование 124
Инвестировать 124
Инвестиции 124

Инвестиции в государственном (общественном) секторе 125
Инвестиции в частном секторе 125
Инвестиции интеллектуальные 126
Инвестиции портфельные 126
Инвестиции реальные 127
Инвестиции реновационные 127
Инвестиции с фиксированной доходностью 127
Инвестиции чистые 127
Инвестиционный актив 127
Инвестиционная компания 127
Инвестиционная ценная бумага 127
Инвестиционные банки 127
Инвестиционные субсидии 127
Инвестиционный налоговый кредит 128
Инвестиционный портфель 128
Инвестиционный проект 128
Инвестиционный проект приоритетный
(применительно к иностранному инвестору) 128
Инвестиционный фонд 128
Инвестор 128
Инвестор активный (стратегический) 129
Инвестор институциональный 129
Индекс 129
Индекс Доу-Джонса 129
Индекс котировки акций 129
Индекс курсов 129
«Индекс нищеты» 129
Индекс Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) 129
Индекс паритета 129
Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) 130
Индекс стоимости жизни 130
Индекс цен 130
Индекс Херфиндаля 130
Индексация 130
Индивидуальная фирма 130
Индивидуальный спрос 131
Индивидуальные предприниматели 131
Индоссамент 131
Индукция 131
Инжиниринг 131

Инкассатор 131
Инкассация наличных денег и ценностей 131
Инкассировать 131
Инкассирующий банк 131
Инкассо 131
Инновационный банк 132
Инновация 132
Иностранная валюта 132
Иностранные инвестиции 132
Иностранные инвестиции портфельные 133
Иностранные инвестиции прямые 133
Иностранные инвесторы 134
Иностранный банк 134
Институционализм 134
Инструменты денежно-кредитной политики 134
Интеллектуальная собственность 135
Интенсивность потребления 135
Интенсивность труда 135
Интенсивный рост 136
Интенсивный тип экономического роста 136
Интенсификация валютная 136
Интерспецифические ресурсы 136
Инфлирование 136
Инфляционная инерция 136
Инфляционная премия 136
Инфляционная спираль 136
Инфляционные ожидания 137
Инфляционный налог 137
Инфляционный разрыв 137
Инфляционный риск 137
Инфляция 137
Инфляция, вызванная повышением заработной платы 138
Инфляция и внешнеэкономическая деятельность 138
Инфляция, галопирующая 139
Инфляция, гиперинфляция 139
Инфляция и международные финансовые отношения 139
Инфляция издержек 139
Инфляция, модели 140
Инфляция налогов 140
Инфляция, ползучая (умеренная) 140

Инфляция предложения 140
Инфляция спроса 141
Инфляция структурная 141
Инфляция, социально-экономические исследования 141
Инфляция, темп 142
Инфляция, три типа 142
Инфраструктура 142
Инфраструктура, государственное регулирование 142
Инфраструктура, признаки 143
Инфраструктура рынка 144
Инфраструктура, типы 144
Инфраструктура уровни (микро-, медиум- и макроуровень) 144
Инфраструктура, экономический рост 144
Инфраструктура, эффективность 145
Ипотека 145
Ипотека «закрытая» 145
Ипотека «открытая» 145
Ипотечная облигация 145
Ипотечные инвестиции 145
Ипотечные ссуды 146
Ипотечный кредит 146
Ипотечный пул 146
Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности 146
Исковая давность 146
Иск регрессный 146

К 146
Кадастр 146
Кадастровый и технический учет (инвентаризация объекта недвижимости) 146
Кадастровый номер 147
Казна 147
Казначейская эмиссия 147
Казначейские билеты 147
Казначейские боны 147
Казначейские векселя 147
Казначейские обязательства 148
Казначейство 148
Калькуляционные счета 148
Калькуляция 148
Камеральная налоговая проверка 148

Каналы распределения конечного продукта, или маркетинговые каналы 148
Капитал 148
Капитал акционерный 148
Капитал венчурный 149
Капитал оборотный 149
Капитал основной 149
Капитал по марксу 149
Капитал резервный 149
Капитал «семенной» 149
Капитал ссудный 149
Капитал фиктивный 149
Капитализация 149
Капиталоемкость 150
Капитальные вложения 150
Капитальный риск 150
Карибское сообщество (Кариком) 150
Карта изоквант 150
Карта кривых безразличия 150
Картель 151
Кассовая дисциплина 151
Кассовая книга 151
Качество продукции (Услуги) 151
Качество жизни населения 152
Качество техническое 152
Качество труда 152
Квазиэффективный рынок 152
Квазимонополия 152
Квазиоптимум 152
Квазиденьги 152
Квазифискальные операции 152
Квазиэффективный рынок 152
Квалификационный разряд 152
Квота 153
Кейнсианская теория 153
Кейнс Джон Мейнард 153
Кейнсианство 153
Кейнсианцы и монетаристы, альтернативные взгляды на деньги 153
Классики экономической теории 154
Классическая дихотомия 154
Классическая модель 155

Классический либерализм 155
Классический контракт 155
Классификация рынков 155
Клиринг 155
Клиринг, виды 156
Количественная теория денег 156
Количественная теория денег по Марксу 156
Количественная теория денег по Фишеру 156
Командная экономика 157
Комиссионер 157
Коммандитное товарищество (товарищество на вере) 157
Коммерческие организации 157
Коммерческий представитель 157
Коммерческий кредит 157
Коммерческая тайна 158
Компания 158
Компаундинг 158
Компенсационная заработная плата 158
Комплементарные блага 158
Комитент 158
Компенсационная сделка 158
Компенсационные выплаты 158
Компенсационный остаток счета в банке 158
Конверсия внешнего долга 158
Конвертируемость валюты 158
Конвертируемость государственных займов 159
Конвертируемость частичная (частичная обратимость) 159
Конвертируемые облигации 159
Конвертируемые привилегированные акции 159
Конвертируемые ценные бумаги 159
Конвертируемый вексель 159
Конгломерат 159
Конечные товары и услуги 160
Конкурентная (свободная) рыночная экономика 160
Конкурентоспособность продукции 160
Конкуренция 160
Конкуренция на олигополистическом рынке 160
Конкуренция неценовая 160
Конкуренция ценовая 161
Конкурсное производство 161

Конкурсные кредиторы 161
Конкурсный управляющий 161
Коносамент 161
Консолидированный бюджет 161
Контракт 161
Контролируемая компания 162
Контролирующая компания 162
Контрольный пакет акций 162
Концентрация капитала 162
Концерн 162
Концессия 162
Кооперативная игра 162
Корпоративные финансы 162
Корпоративный сектор 162
Корпорация 162
Корректирующая субсидия 162
Корректирующий налог 163
Корреспондентские связи 163
Корреспондентский счет 163
Косвенные налоги 163
Косвенные налоги на бизнес 164
Котировка 164
Котировка акции 164
Котировка иностранных валют 164
Коэффициент выплаты дивидендов 164
Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов) 164
Коэффициент «Лакмусовой бумажки» 164
Коэффициент покрытия 164
Коэффициент фондов (Коэффициент дифференциации доходов) 164
Краткосрочный период 165
Кратчайший рыночный период 165
Кредит 165
Кредит банковский 165
Кредит вещный 166
Кредит государственный 166
Кредит коммерческий 166
Кредит компенсационный 166
Кредит ломбардный 166
Кредит межбанковский 166
Кредит межгосударственный 166

Кредит международный 166
Кредит межхозяйственный 166
Кредит потребительский 167
Кредит сельскохозяйственный 167
Кредит срочный 167
Кредит таможенный 167
Кредит товарный 167
Кредит, функции 167
Кредит экспортный 167
Кредитная заявка 167
Кредитная карточка 168
Кредитная организация 168
Кредитные деньги 169
Кредитные организации, виды 169
Кредитный договор 169
Кредитный риск 169
Кредитование, принципы 169
Кредитор 169
Кредитоспособность 170
Кривая безразличия 170
Кривая и таблица производственных возможностей 170
Кривая Лаффера 170
Кривая Лоренца 171
Кривая предложения 171
Кривая реагирования 171
Кривая совокупного предложения 172
Кривая совокупного спроса 173
Кривая спроса 173
Кривая Филлипса 174
Кривая «Цена – потребление» 175
Кривая Энгеля 175
Критерий допустимости 175
Критерий Калдора-Хикса 175
Кругооборот доходов в открытой экономике 175
Кругооборот доходов и государство 176
Кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг 177
Кругооборот капитала 178
Кулиса 178
Купон 178
Купюра 178

Курс акции 178
Курс облигаций 179
Курс эмиссионный 179
Курсовая разница 179
«Кэш Энд Кэрри» 179

Л 179
Либерализация 179
Либерализация цен 179
ЛИБИД 179
ЛИБОР 179
Лизинг 179
Лизинг, виды 180
Лизинговая деятельность 180
Лизинговая компания (нерезидент РФ) 180
Лизинговые компании (фирмы) 180
Лизинговые платежи 180
Лизингодатель 180
Лизингополучатель 181
Ликвидация (банкротство) 181
Ликвидность 181
Ликвидность банка 181
Ликвидные средства 181
ЛИМЕАН 181
Лимит 181
Лимит кассы 181
Лимит кредитования 181
Линейный метод начисления амортизации 181
Листинг 181
Лицевая стоимость 182
Лицевой счет 182
Лицензиар 182
Лицензиат 182
Лицензионные требования и условия 182
Лицензирование 182
Лицензируемый вид деятельности 182
Лицензирующие органы 182
Лицензионный договор 182
Лицензионный сбор 182
Лицензия 183

Личная уния 183
Личные сбережения 183
Личный доход 183
Личный интерес 183
Личный располагаемый доход 183
Лоббизм 183
Логроллинг 183
Локальные (частные) рынки 183
Ломбард 183
Ломбардный кредит 183
Льготы по налогам и сборам 184

М 184
Макроэкономика 184
Макроэкономическая политика 185
Максимизация прибыли в условиях несовершенной (монополистической) конкуренции 185
Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции в долговременном периоде 185
Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде 186
Малоценные товары 186
Малый бизнес 186
Маржа 186
Маржинализм 186
Маркетинг 188
Маркетинг, виды 188
Маркетинг, выбор стратегии 188
Маркетинг, принципы 188
Маркетинг, ценовая политика 189
Маркетинговые исследования 190
Маркетинговые каналы (каналы распределения ВНП) 190
Масштаб цен 190
Материальные потребности 190
Материально – ответственное лицо 190
Материально-производственные запасы 190
Мгновенный период 190
«Медведь» 190
«Медвежий рынок» 190
«Медвежья позиция» 190

Медиум- (МЕЗО-) экономика, или региональная 191
Межбанковские валютные биржи 191
Межбанковский рынок 191
Межбюджетные отношения 191
Межвременное бюджетное ограничение 191
Международная ассоциация развития (МАР) 191
Международная валютная ликвидность 191
Международная депозитная расписка 191
Международная организация труда (МОТ) 191
Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) 191
Международный банк реконструкции и развития (МБРР) 192
Международный валютный фонд (МВФ) 192
Международный рынок ссудных капиталов 192
Международные стандарты бухгалтерского учета 192
Межотраслевой баланс (МОБ) 193
Менеджер 193
Менеджмент 193
Меркосур 193
Местные налоги 193
Металлические деньги 194
Метод 194
Метод абстракции 194
Метод анализа 194
Метод дедукции 194
Метод дисконтирования 194
Метод единства логического и исторического 194
Метод индукции 194
Метод математического и статистического анализа 194
Метод синтеза 195
Методология 195
МИБИД 195
МИБОР 195
Микроэкономика 195
Минимальная бюджетная обеспеченность 195
Минимальная заработная плата 195
Министерство финансов РФ 196
Мировая экономика 196
Мировые денежные системы 196
Модели приватизации 197
Модели рынка 198

Модель 199
Модель IS-LM 199
Модель взаимодействия мультипликатора акселератора 200
Модель двойной власти 200
Модель общего равновесия 200
Модель Солоу (моделирование экономического роста) 200
Монетаризм 201
Монетарная политика 201
Монополистическая конкуренция 201
Монополия 202
Монополия, механизм образования 202
Монопольная рента 202
Монопольная цена 202
Монопсония 202
Моральный износ 202
Мораторий 203
Мотивация 203
Мультипликатор 203
Мультипликатор внешней торговли 203
Мультипликатор налоговый 203
Муниципальный долг 203

Н 203
Наблюдение 203
Надомники 203
Наем 203
Накладные расходы 203
Наличные (ликвидные) деньги 204
Налог 204
Налог, виды 204
Налог косвенный 204
Налог косвенный, структура 205
Налог на добавленную стоимость (НДС) 205
Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) 205
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) 205
Налог на имущество предприятий 205
Налог на операции с ценными бумагами 205
Налог на прибыль 206
Налог прямой 206
Налог прямой, достоинства и недостатки 206

Налог прямой, структура 206
Налог с продаж 207
Налог, свойства 207
Налог экологический 207
Налоговая база 207
Налоговая декларация 207
Налоговая оговорка 207
Налоговая отчетность 208
Налоговая полиция 208
Налоговая проверка 208
Налоговая санкция 208
Налоговая ставка (норма налогообложения) 208
Налоговая тайна 208
Налоговое регулирование 208
Налоговые льготы 209
Налоговые органы РФ 209
Налоговый агент 209
Налоговый иммунитет 209
Налоговый зонтик 209
Налоговый контроль 209
Налоговый кредит 209
Налоговый период 210
Налогообложение и государственная политика 210
Налогоплательщики и плательщики сборов 210
Налогоплательщики налога на доходы физических лиц 210
Направляющая, или ориентирующая, функция цен 211
Нарицательная стоимость 211
НАТО 211
Натуральная (естественная) монополия 211
Натуральное хозяйство 211
Натуральные показатели 211
«Нау» – счета 211
Научно-технический прогресс (НТП) 211
Национализация 212
Национальная экономика 212
Национальное богатство 212
Национальные банки в РФ 212
Национальный Банковский Совет 212
Национальный доход (НД) 212
Небанковская кредитная организация 213

Недвижимое имущество (недвижимость) 213
Неделимый фонд 213
Недобросовестная конкуренция на рынке финансовых услуг 213
Недоимка 213
Неизбирательность в потреблении 213
Неисключаемость в потреблении 214
Нейтральный риск 214
Некооперативная игра 214
Нелинейный метод начисления амортизации 214
Нематериальные активы 214
Неоклассический контракт 214
Неоклассический синтез 214
Неплатежеспособность 215
Непроизводственная сфера 215
Непроизводительные сделки 215
Неравенство доходов 216
Нераспределенная прибыль 216
Нерациональный спрос 216
Нерыночные цены 216
Несовершенная (монополистическая) конкуренция 216
Несостоятельность предприятия 216
Нетарифные барьеры 217
Нетарифные ограничения 217
Нетто 217
Нетто-ставка 217
Неустойка (штраф, пеня) 218
Нефункциональный спрос 218
Неценовая конкуренция 218
Неценовые факторы совокупного спроса 218
Неэластичное предложение 219
Нижний уровень цены 219
Новая политическая экономия (теория общественного выбора) 219
Новая продукция 219
Номинал 220
Номинальная заработная плата 220
Номинальная ставка процента 220
Номинальная стоимость 220
Номинальный ВНП 220
Норма амортизации 220
Норма дисконта 220

Норма обязательных резервов (НОР) 221
Норма прибыли 221
Нормальная прибыль 221
Нормальный товар 221
Норматив оборотных средств 221
Нормативная экономическая наука 221
Нормы труда 221
Ноу-хау 221
Нулевая экономическая прибыль 221
Нуллификация денег 221

О 222
Облигация 222
Облигация, виды 222
Обмен 223
Оборот капитала 223
Оборотные средства 223
Оборотные фонды 223
Оборотный капитал 224
Обращение капитала 224
Обращение ценных бумаг 224
Общая полезность 224
Общая (коммунальная) собственность 224
Общее имущество товарищей 224
Общее экономическое равновесие 224
Общее экономическое равновесие по Вальрасу 225
Общенаучные методы 225
Общественная собственность 225
Общественное благо 225
Общественное разделение труда 225
Общественные и религиозные организации (Объединения) 226
Общество с дополнительной ответственностью 226
Общество с ограниченной ответственностью 226
Общественные товары 226
Общехозяйственные расходы 226
Общий (валовой) доход 226
Общий спрос на деньги 226
Общие (валовые) издержки 227
Общие ресурсы 227
Обыкновенная акция 227

Объединение работодателей 227
Объединение риска 227
Объект страхования 227
Объективная экономическая теория 228
Объекты налогообложения 228
Объявленный капитал 228
Обязательные резервы банков 228
Обязательство 228
Овердрафт 228
Ограниченность экономических ресурсов 229
Окружающая среда 229
Олигарх 229
Олигополия 229
Онкольный кредит 230
ОПЕК 230
Оперативная отчетность 230
Оперативный учет 230
Операционные доходы 231
Операция репо (в налоговом законодательстве) 231
Оплата труда 231
Оплачиваемая часть капитала 231
Оппортунистическое поведение 231
Оптовая торговля 231
Опцион (сделка с премией) 232
Опцион, виды 232
Опционная сделка 232
Опционные сертификаты 232
Опционный контракт 232
Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ) 233
Организация объединенных наций (оон) 233
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 233
Организации (для целей НК РФ) 233
Ордер 233
Основной капитал 234
Основные модели рынка 234
Основные непроизводственные фонды 234
Основные производственные фонды 234
Основные статьи республиканских расходов и местных органов власти 234
Основы любой экономики 234
Остаточная стоимость 234

Ответственность за неисполнение денежного обязательства 234
Открытая экономическая система 235
Открытое акционерное общество 235
Открытый ключ электронной цифровой подписи 235
Относительная цена 235
Отношенческий контракт 235
Отраслевое (межотраслевое) соглашение 235
Отрасль 235
Отрицательный внешний эффект 235
Отрицательный денежный поток 236
Отрицательный эффект масштаба 236
Отсрочка или рассрочка по уплате налога 236
Отчетная дата 236
Отчетность предприятия (организации) 236
Отчетный период 236
Оферта 236
Оффшор 236
Охрана труда 237
Оценка 237
Оценка имущества 237
Оценка кредитоспособности 237
Оценка материально – производственных запасов по себестоимости каждой единицы 237
Оценка материально – производственных запасов по средней себестоимости 237
Оценка материально – производственных запасов методом ЛИФО 238
Оценка материально – производственных запасов способом ФИФО 238
Оценка основных фондов 238
Оценочная деятельность 238

П 238
Пагамент 238
Паевой взнос (применительно к системе потребительской кооперации) 238
Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) 239
Паи 239
Парадокс голосования 239
Парадокс Леонтьева 239
Парадокс сбережения 239
Парадокс стоимости 239
Парето-оптимум 239
Парето-эффективное размещение ресурсов 239

Парижская валютная система 239
Паритет валютный 239
Паритет золотой 239
Паритет покупательной способности (ППС) 239
Партнерство (товарищество) 240
Пассив 240
Пассивные операции банка 240
Патент 240
Паутинообразная модель 240
Пеня 240
Первичный рынок ценных бумаг 240
Первоначальная стоимость основных фондов 241
Переводный вексель (тратта) 241
Перекрестная ценовая эластичность 241
Перекрестная эластичность 241
Переменные издержки 241
Переменные факторы производства 241
Переменный капитал 241
Перестрахование 241
Переоценка 241
Переоценка основных средств (основных фондов) 241
Перестрахователь 242
Перестраховочная квота 242
Перестраховочная комиссия 242
Перестраховочный договор 242
Перестраховщик 242
Переходная экономика 242
Перспективный финансовый план 242
План счетов бухгалтерского учета 242
Платежное поручение 242
Платежное требование 242
Плавающая процентная ставка 243
Плавающий курс валюты 243
План маркетинга 243
Пластиковая (банковская) карточка 243
Плата за выбросы 244
Платежеспособность 244
Платежная карточка 244
Платежное извещение 244
Платежный баланс 244

Платежный кредит 244
Подотчетные лица 245
Подоходный налог 245
Подрядные работы 245
Подрядчик 245
Подушный налог 245
Позитивная экономическая наука 245
Поиск политической ренты 245
Показатели экономические 246
Полевые учреждения Банка России 246
Полезность блага 246
Ползучая инфляция 246
Политика банков России в области активных и пассивных операций 246
Политика демонополизации 246
Политика дешевых денег 246
Политика дорогих денег 247
Политика социального партнерства 247
Политика стабилизации 247
Политика учетной ставки 247
Политическая экономия 247
Политический деловой цикл 248
Полное товарищество 248
Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) 248
Положительный внешний эффект 249
Положительный доход 249
Положительный эффект масштаба 249
Портфельные инвестиции 249
Поручительство 249
Пособие 249
Посредник 250
Поставка продукции 250
Поставщик продукции 250
Постоянная отдача от роста масштабов производства 250
Постоянная экономия от масштаба 250
Постоянные издержки 250
Постоянные факторы производства 250
Постоянный капитал 250
Потенциальный уровень объема производства 250
Потолок цен 250
Потребитель 250

Потребительская корзина 250
Потребительский выбор 251
Потребительский кооператив 251
Потребление 251
Потребности 251
Пошлина 251
Права собственности 251
Правило максимизации прибыли 252
Правило максимизации функции полезности 252
Правило наименьших издержек 252
Правовые формы бизнеса 252
Предельная доходность ресурса 253
Предельная норма временного предпочтения 253
Предельная норма замещения, субституции 253
Предельная норма технического (или технологического)
замещения капитала трудом 254
Предельная норма трансформации 254
Предельная полезность 254
Предельная склонность к инвестированию (MPI) 254
Предельная склонность к потреблению (MPC) 254
Предельная склонность к сбережению (MPS) 255
Предельная чистая окупаемость инвестиции 255
Предельная эффективность капитала 255
Предельные (дополнительные) издержки (MC) 256
Предельные издержки на использование ресурса 256
Предельный доход (MR) 257
Предельный продукт (MP) 257
Предельный продукт ресурса в денежном выражении (MRP) 257
Предложение валюты 257
Предложение земли 257
Предложение товаров 258
Предмет экономической теории 258
Предпочтение ликвидности 259
Предприниматель 259
Предпринимательская способность 259
Предпринимательские монополии 259
Предприятие 260
Предприятие, юридическая форма 260
Представительная демократия 260
Представительство 260

Прибавочная стоимость 260
Прибыль, виды 261
Прибыль экономическая 261
Прибыль экономическая, ее функции 262
Прибыль экономическая, факторы роста 262
Приватизационный чек (ваучер) 262
Приватизация 263
Привилегированный капитал 263
Привилегированные акции 264
Привлеченные средства 264
Принцип акселерации 264
Принципы деятельности коммерческих банков 265
Принципы кредитования 266
Принципы маркетинга 266
Принцип «невидимой руки» 266
Проблема безбилетника, «зайца» 267
Прогноз прибылей и убытков 267
Прогрессивная налоговая ставка 267
Прогрессивный налог 267
Продавец 267
Продукция 267
Продукция конкурентоспособная 267
Прожиточный минимум 268
Производительность труда 268
Производительные силы общества 268
Производный спрос 268
Производственная деятельность 268
Производственные возможности 268
Производственный кооператив 269
Производство 269
Пролонгация 269
Протекционизм 269
Протекционизм, противники 269
Протекционизм, сторонники 270
Противник риска 271
Профессиональные участники рынка ценных бумаг 271
Профицит 271
Профсоюз 271
Процент ссудный 271
Процент учетный 271

Процентная ставка 271
Процентные бумаги 272
Процентный риск 272
Процесс дисконтирования 272
Процесс управления государственным долгом 272
Прочие расходы 272
Прямая демократия 272
Прямые налоги 272
Прямые расходы 273
Пул 273
Пути приватизации 273

Р 273
Работа (для целей налогообложения) 273
Работник 273
Работодатель 273
Работы (услуги) производственного характера (для целей НК РФ) 273
Рабочее время 273
Рабочее место 274
Равновесие Бертрана 274
Равновесие в рыночной системе, частичное и общее 274
Равновесие Курно 274
Равновесие на рынке земли 274
Равновесие производителя 275
Равновесие, реальный объем производства и уровень цен 275
Равновесие фирмы 276
Равновесие Штакельберга 277
Равновесная цена 277
Равновесное количество 278
Разделение труда 278
Разработка продукции 278
Рантье 278
Распределение общественного продукта 278
Распределение прибыли акционерного общества 278
Распределение риска 278
Расходы бюджета 278
Расходы на личное потребление 278
Расходы непроизводственные 278
Расходы организации 278
Расчет ВНП по доходам 278

Расчет ВНП по расходам 278
Расчетная палата 279
Расчетно – кассовоое обслуживание 279
Расчетные документы 279
Расчетный счет 280
Расчеты 280
Реализация прибыли 280
Реализация продукции 280
Реальная заработная плата 280
Реальная ставка процента 281
Реальная стоимость (покупательная способность) бумажных денег 281
Реальная сумма 281
Реальные налоги 281
Реальные сделки 281
Реальный ВНП 281
Реальный доход 281
Реальный сектор 282
Ревальвация 282
Ревизия 282
Резервные активы 282
Резервный фонд 282
Резиденты 282
Реестр владельцев ценных бумаг 282
Реимпорт товаров 282
Реинвестиции 283
Рейтинг облигации 283
Рейтинг ценных бумаг 283
Реквизиты 283
Реквизиция 283
Реклама 283
Реклама, виды 283
Реклама, издержки производства и цены 284
Ремиз 284
Ремиссия 284
Ремонт основных фондов 284
Реновация 284
Рента 284
Рента фиксированная 284
Рентабельность 284
Репатриация займов 285

Репатриация капиталов 285
Репорт (РЕПО) 285
Реституция 285
Рестрикция 285
Реструктуризация долга (для бюджетного кодекса РФ) 285
Реструктуризация долга иностранных государств перед
РФ (для целей бюджетного кодекса РФ) 285
Реторсии 285
Ресурсы 285
Ресурсы банковские 286
Рефинансирование 286
Рефинансирование государственного долга 286
Рефляция 286
Рецессия 286
Реципиент 286
Реэкспорт 286
Риск 286
Риск, виды 286
Риск, методы снижения 287
Риск, прибыль 288
Рисковые активы 288
Розничная торговля 288
Розничная торговля, виды 288
Роулзианский взгляд 290
Роялти 290
Рубль 290
Руководитель организации 290
Рынок 290
Рынок, виды 290
Рынок государственных ценных бумаг 291
Рынок денег 291
Рынок капиталов (средств производства) 291
Рынок кредитный 291
Рынок международный (мировой или глобальный) 291
Рынок национальный 291
Рынок потребительских товаров (потребительский рынок) 291
Рынок региональный 292
Рынок ресурсов 292
Рынок ссудных капиталов 292
Рынок страхования 292

Рынок труда ... 292
Рынок ценных бумаг ... 293
Рынок ценных бумаг вторичный ... 293
Рынок ценных бумаг, механизм функционирования: спрос, предложение, цена ... 294
Рынок ценных бумаг, общерыночные функции ... 294
Рынок ценных бумаг первичный ... 295
Рынок ценных бумаг, саморегулирующиеся организации ... 295
Рынок ценных бумаг, специфические функции ... 295
Рынок ценных бумаг, эмитенты ... 295
Рыночная инфраструктура ... 296
Рыночная стоимость ... 296
Рыночная стоимость ценной бумаги ... 296
Рыночная цена товара (работы, услуги) ... 296
Рыночная экономика ... 296
Рыночное равновесие ... 297
Рыночное саморегулирование ... 297
Рыночные сигналы ... 297

С ... 297
Сальдо ... 297
Саморегулируемая организация управляющих компаний ... 297
Самофинансирование ... 297
Санация ... 298
Санкции ... 298
Сберегательный (депозитный) сертификат ... 298
Сбережения ... 298
Сбор ... 298
Сбрасывание активов ... 298
Сверхурочная работа ... 298
Свинг ... 298
Свитч ... 298
Свифт ... 298
Свободная торговля ... 299
Свободно конвертируемая валюта ... 299
Свободные экономические зоны (СЭЗ) ... 300
Сводная бухгалтерская отчетность ... 300
Сводные документы ... 300
Своп ... 300
Сговор ... 300

Сделки 300
Себестоимость продукции 301
Сезонное производство 301
Секвестр 301
Секъюритизация 301
Сельскохозяйственная кооперация 301
Сельскохозяйственные товаропроизводители (для целей исчисления единого сельскохозяйственного налога) 301
Сельскохозяйственный кооператив 301
Сеньораж 301
Сертификат 301
Сертификат ключа подписи 302
Сертификат соответствия работ по охране труда (сертификат безопасности) 302
Сертификат средств электронной цифровой подписи 302
Сертификат эмиссионной ценной бумаги 302
Сертификация продукции 302
Синдикат андеррайтеров 302
Синдицированный кредит 302
Синтез 302
Синтетический учет 302
Система национальных счетов 302
Система экспортного контроля 303
Скорость обращения денег 303
Скрытая реклама 303
Служебная тайна 303
Служебная командировка 303
Сменная работа 303
Смешанная экономика 303
Собственность 304
Собственный капитал 305
Совместительство 305
Совершенная конкуренция 305
Совершенная конкуренция, максимизация прибыли в долговременном периоде 305
Совершенная конкуренция, максимизация прибыли в краткосрочном периоде (два подхода) 306
Совет директоров (наблюдательный совет) 306
Совет управляющих 306
Совокупное предложение 306
Совокупный денежный оборот 307

Совокупный доход, выручка 307
Совокупный спрос 307
Соглашение (генеральное) 307
Содружество независимых государств (СНГ) 307
Солидарные обязательства 308
Соло-вексель 308
Сомнительный долг 308
Сострахование 308
Социальная политика 308
Социальная стабильность 308
Социальное партнерство 308
Социальное пособие 309
Социальный страховой риск 309
Спекулятивный спрос 309
Спекуляция 309
Специализация 309
Специализация детально-узловая 309
Специализация предметная 309
Специализация технологическая 309
Специализация функциональная 310
Специальные права заимствования 310
Специальный налоговый режим 310
Специфические методы познания 310
Специфические ресурсы 311
Сплит 311
Способ производства 311
Спот 311
Спред 312
Спрос 312
Спрос на валюту 312
Спрос на землю 312
Среднедушевой доход семьи (одиноко проживающего гражданина) 314
Средний доход 314
Средний класс 314
Средний продукт 314
Средства электронной цифровой подписи 314
Сравнительное преимущество 314
Средние валовые издержки 314
Средние переменные издержки 315
Средние постоянные издержки 315

Срок векселя 315
Срок погашения счетов к оплате 315
Срок страхования 315
Срок окупаемости инвестиционного проекта 315
Срочная сделка 315
Срочное обязательство по ссуде (кредиту) 315
Срочный вклад (депозит) 315
Ссуда 316
Ссуда до востребования 316
Ссудный капитал (Ссудный фонд) 316
Ссудный процент 316
Ссудосберегательная ассоциация 316
Ставка дивиденда 317
Ставка заработной платы 317
Ставка заработной платы на конкретных рынках труда 317
Ставка налога 318
Ставка (норма) процента 318
Ставка процента номинальная и реальная 318
Ставка процента, объем производства 318
Стагфляция 318
Стагнация 319
Стандарт 319
Стандарты по вредным выбросам 319
Стандарт организации (предприятия), СТО 319
Стандарт региональный 319
Стандартизация 319
Статистический учет 320
Статья бухгалтерского баланса 320
Стимулирование сбыта 320
Стимулированные (индуцированные) инвестиции 320
Стихийный рыночный порядок 320
Стоимостная оценка 321
Стоимость 321
Стоимость денег 321
Стоимость добавленная 321
Стоимость кредита 321
Сторно («красное») 321
Стратегический маркетинг 321
Стратегическое партнерство 321
Стратегическое поведение фирмы на рынке 321

Стратегия маркетинга 321
Страхование 323
Страховая защита 323
Страховая ответственность 323
Страховая оценка 323
Страховая премия 323
Страховая сумма 324
Страховое возмещение 324
Страховое поле 324
Страховой агент 324
Страховой акт 324
Страховой брокер 324
Страховой взнос (платеж, премия) 324
Страховой интерес 325
Страховой полис 325
Страховой портфель 325
Страховой риск 325
Страховой случай 325
Страховой тариф 326
Страховой ущерб 326
Страховой фонд 326
Страховщик 326
Страховые взносы во внебюджетные фонды 326
Структура управления фирмой 327
Структурный кризис 327
Субвенция 327
Сублизинг 327
Субсидия 327
Субституты 328
Субъективная вероятность 328
Суждение 328
Сумма излишне взысканного налога 328
Сумма излишне уплаченного налога 328
Суммовая разница 328
Счет 328
Счет, виды 328
Счет – фактура 329

Т 329
Тайна вкладов 329

Тайный сговор 329
Тантьема 329
Таможенная пошлина 329
Таможенные органы 329
Таможенный союз 330
Таможенный тариф 330
Тара для транспортировки 330
Тара для упаковки 330
Тара для хранения 330
Тара однократного использования 330
Тариф 330
Тарификация работы 330
Тариф на импорт 330
Тариф на экспорт 330
Тарифная сетка 331
Тарифная система 331
Тарифная ставка (оклад) 331
Тарифный разряд 331
Тезаврация 331
Текучая, или фрикционная, безработица 331
Текущая дисконтированная (приведенная) стоимость 331
Текущие активы 331
Текущие обязательства 332
Текущий счет 332
Текущий валютный счет 332
Тендер 332
Тендер торговый 332
Теорема Коуза 332
Теория игр 333
Теория общественного выбора 333
Теория «погони и бегства» 334
Теория предельной полезности 334
Теория человеческого капитала 334
Товар 334
Товар Гиффена 334
Товары идентичные 335
Товары однородные 335
Товарищество 335
Товарная биржа 335
Товарное обеспечение денег 335

Товарные деньги 335
Товарные излишки 336
Товарный знак и знак обслуживания 336
Товарный кредит 336
Товарный рынок 336
Торги 336
Торговая наценка 337
Торговая сеть нестационарная 337
Торговая сеть стационарная 337
Торговое место 337
Торгово-промышленная палата 337
Торговое право 337
Торговое эмбарго 337
Торговый баланс 337
Торговый дом 337
Точка безразличия 338
Точка безубыточности 338
Точка рентабельности 338
Традиционная экономическая система 338
Транзит товаров 338
Транзитный валютный счет 338
Трансакционные издержки 338
Трансакционные издержки ведения переговоров и заключения 338
Трансакционные издержки измерения 338
Трансакционные издержки оппортунистического поведения 339
Трансакционные издержки поиска информации 339
Трансакционные издержки спецификации и защиты прав собственности 339
Транснациональная, или многонациональная, корпорация (ТНК) 339
Транснациональные банки (ТНБ) 340
Транснациональные финансово-промышленные группы 340
Транспортно-заготовительные расходы (ТЗР) 340
Трансферт 340
Трансфертная цена 340
Трансфертные операции 341
Трансфертные платежи 341
Трансфертный агент 341
Трансферты социальные 341
Транш 341
Трассант 341
Трассат 341

Траст 341
Тратта банковская 341
Трест 341
Труд 342
Трудовая книжка 342
Трудовая теория стоимости 342
Трудовой договор (контракт) 342
Трудоемкость 343
Трудовые отношения 343

У 343
Убывающая экономия от масштаба 343
Убыток 343
Убыточность страховой суммы 343
Удовлетворение требований кредиторов 343
Уличный сертификат 344
Универсальный банк 344
Унитарное предприятие 344
Унификация 344
Уполномоченные банки 344
Управление 344
Управление государственным долгом 344
Управление ликвидностью 345
Управление предприятием 345
Управление портфелем инвестиций 345
Управление риском 345
Управление спросом 345
Управление фирмой 345
Управляющий 346
Управленческий учет 346
Управляющая компания 346
Уровень безработицы 346
Уровень безработицы, естественный уровень безработицы 347
Уровень жизни 347
Уровень занятости 347
Уровень качества продукции 347
Уровень качества продукции оптимальный (оптимальный уровень качества) 347
Уровень качества продукции технико – экономический 347
Уровень качества продукции технический 347
Уровень качества продукции экономический 348

Уровень цен 348
Уровни экономики 348
Ускоренная амортизация 348
Условие равновесия производителя 348
Условие равновесия фирмы на конкурентном рынке
в долговременном периоде 348
Условие равновесия фирмы на конкурентном рынке
в краткосрочном периоде 348
Условия внешней торговли 349
Условия контракта 350
Условия платежа 350
Условия торговли, показатель (коэффициент) 350
Условное обязательство 350
Условные вклады 350
Условные сделки 351
Услуга 351
Уставный капитал (фонд) 351
Устойчивые пассивы 352
Утилитаризм 352
Учет векселя 352
Учетная карточка импортируемых товаров 352
Учетная политика 352
Учетная ставка (дисконтная ставка) 352
Учетная ставка дохода 352
Учетные (бухгалтерские) документы 353
Учетные операции 353
Учетный процент 353
Учредители 353
Учредительская прибыль 353
Учредительские акции 353
Учреждение 353

Ф 353
Факторинг 353
Факторы, влияющие на ценовую эластичность предложения 354
Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса 355
Факторы производства (ресурсы) 356
Факторы роста прибыли 356
Факторы социальной дестабилизации 356
Фальшивомонетничество 356

Федеральная инспекция труда 357
Федеральные налоги и сборы 357
Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности 357
Фидуциар (фидуциарий) 357
Фидуция 357
Физический износ основных средств 357
Физический (вещественный) капитал 357
Физическое лицо 357
Фиктивное банкротство 357
Фиктивный капитал 357
Филиал 358
Философия хозяйства 358
Финансовая компания 358
Финансовая олигархия 359
Финансовая структура 359
Финансовая экономика 359
Финансово – кредитные институты 359
Финансово – промышленная группа (ФПГ) 359
Финансовое право 360
Финансовые инструменты 360
Финансовый год 360
Финансовый контроль 360
Финансы 361
Фирма 361
Фирмы крупные 361
Фирмы мелкие 361
Фирмы, определение размеров 362
Фискальная политика 362
Фискальная политика дискреционная 362
Фискальная политика и мировая экономика 362
Фискальная политика недискреционная 363
Фонд 364
Фонд заработной платы 364
Фонд накопления 364
Фонд потребления 364
Фондовая биржа 364
Фондовая биржа, признаки 365
Фондовая биржа, функции 365
Фондовооруженность 365
Фондовые бумаги 365

Фондовый капитал 365
Фондовый рынок, или рынок ценных бумаг 365
Фондоемкость 366
Фондоотдача 366
Фонды обращения 366
Фонды экономического стимулирования 366
Форвардная сделка 366
Форвардный обменный курс 366
Формы кредита 366
Форс-мажор 366
Форфейтинг 366
Форфетирование 367
Франко 367
Франко-вагон станция назначения 367
Франко – вагон станция отправления 367
Франко – склад покупателя 367
Франко – склад продавца 367
Франко-станция назначения 367
Франко-станция отправления 367
Франчайзинг 368
Франшиза 368
Фрахт 368
Фрахтование 368
Фрикционная (текучая) безработица 368
Фритредерство 368
Функции денег 368
Функции маркетинга 369
Функции менеджмента 369
Функции кредита 370
Функциональный спрос 371
Функция полезности 371
Функция потребления 371
Функция предложения 371
Функция сбережения 371
Функция спроса 371
Фьючерс 371
Фьючерсные контракты 371
Фьючерсные рынки 371
Фьючерсные сделки 371

Х ... 372
Хайринг ... 372
Характер заемщика ... 372
Хедж ... 372
Хеджер ... 372
Хеджирование ... 372
Хеджирование покупкой ... 372
Хеджирование продажей ... 373
Хеджеры ... 373
Хозяйственная операция ... 373
Хозяйственный процесс ... 373
Хозяйственные товарищества и общества ... 373
Холдинговая компания (холдинг) ... 373
Хранение ... 374
Хранение ценностей в банке ... 374
Хризогедонизм ... 374
Хронологические регистры ... 374

Ц ... 374
Цедент ... 374
Целевой вклад ... 374
Целевые бюджетные фонды ... 374
Цена ... 375
Цена брутто ... 375
Цена, виды ... 375
Цена демпинговая ... 376
Цена земли ... 376
Ценные бумаги ... 376
Ценные бумаги бумажные и в виде записей ... 377
Ценные бумаги государственные ... 377
Ценные бумаги денежные ... 377
Ценные бумаги капитальные (фондовые) ... 378
Ценные бумаги, классификация по критерию доходности ... 378
Ценные бумаги с правом на остаточный доход ... 378
Ценные бумаги с фиксированной доходностью ... 378
Ценные бумаги частные ... 378
Ценные товары ... 379
Ценовая война ... 379
Ценовая дискриминация ... 379
Ценовая надбавка ... 379

Ценовая конкуренция 379
Ценовая политика (в маркетинге) 379
Ценовая скидка 379
Ценовая эластичность 379
Ценовое регулирование продукции монополистов 379
Ценообразование 380
Ценообразование государственное 380
Ценообразование рыночное 380
Централизация капитала 380
Центральные банки 380
Центральный банк РФ (банк России) 381
Центральный депозитарий 381
Цессия 381
Цикл экономический 382
Циклы или длинные волны кондратьева 382

Ч 382
Чартер 382
Частичное равновесие 382
Частная собственность 382
Частнопредпринимательская фирма 383
Частные методы 383
Частный сектор 383
Чек 383
Чек банковский 384
Чек дорожный 384
Чек лимитированный (чек из лимитированной чековой книжки) 384
Чек ордерный 384
Чек покупателя 384
Чек предъявительский 385
Чек расчетный 385
Чек товарный 385
Чековая книжка 385
Чековый бланк 385
Человеческий капитал 385
Чистая дисконтированная (приведенная) ценность 385
Чистая конкуренция 385
Чистая монополия 386
Чистая прибыль 386
Чисто общественное благо 386

Чисто частное благо 386
Чистые заграничные активы 386
Чистые инвестиции 386
Чистый денежный поток 386
Чистый капитализм 386
Чистый национальный продукт (ЧНП) 386
Чистый объем продаж 386
Чистый объем экспорта 386
Чистый убыток 387
Член кооператива (сельскохозяйственного) 387
Чрезвычайные доходы 387
Чрезвычайные расходы 387

Ш 387
Штатное расписание 387
Шоковая терапия 387
Штраф 387
Штрафы за выбросы отходов 388
Штрейкбрехер 388

Э 388
Эконометрика 388
Экономика 388
Экономика бюрократии 388
Экономикс 388
Экономическая безопасность 388
Экономическая деятельность людей 388
Экономическая интеграция 388
Экономическая информация 388
Экономическая модель 389
Экономическая политика 389
Экономическая (чистая) прибыль фирмы 389
Экономическая рента 389
Экономическая реформа 389
Экономическая свобода 389
Экономическая теория 389
Экономическая эффективность 389
Экономически активное население (занятая рабочая сила) 389
Экономические агенты 389
Экономические системы 390

Экономические цели 390
Экономические цели общества 390
Экономический анализ 390
Экономический выбор 390
Экономический закон 390
Экономический кризис 390
Экономический кругооборот 391
Экономический рост 391
Экономический рост, основные факторы роста 391
Экономический рост, факторы, его сдерживающие 391
Экономический цикл 391
Экономический цикл, государственное регулирование 393
Экономический цикл, периодичность 394
Экономический цикл, причины возникновения 394
Экономический цикл, теории 395
Экономический эксперимент 396
Экономический эффект 396
Экономическое благо 396
Экономия 396
Эксклав 396
Экспорт 396
Экспортная квота 396
Экспортный контроль 396
Экстенсивный тип экономического роста 397
Экстерналии 397
Эксцедент 397
Экю 397
Эластичность 397
Эластичность предложения по цене (Es) 397
Эластичность спроса по доходу 398
Эластичность спроса по цене (Ed) 398
Электронные деньги 399
Электронная цифровая подпись 399
Эмбарго 399
Эмиссионная прибыль 399
Эмиссионная ценная бумага 399
Эмиссия 400
Эмиссия «прав» 400
Эмитент 400
Этикетка 400

Эффект 400
Эффект богатства, или реальных кассовых остатков 400
Эффект Веблена 400
Эффект вытеснения частных инвестиций 400
Эффект дохода 401
Эффект замещения (субституции) 401
Эффект импортных закупок 401
Эффект обратной связи 401
Эффект присоединения к большинству 401
Эффект процентной ставки 401
Эффект сноба 401
Эффект Фишера 402
Эффект храповика 402
Эффективная занятость 402
Эффективная политика в области контроля
за загрязнением окружающей среды 402
Эффективная экономика 402
Эффективное размещение ресурсов 402
Эффективность 402
Эффективность выпуска 402
Эффективность минимального размера предприятия 402
Эффективность олигополии 403
Эффективность распределения продуктов 403
«Эффективный портфель» 403

Ю 403
Юнеско 403
Юнидо 403
Юнктад 404
Юридическое лицо 404

Я 404
Ямайская валютная система 404
Ярлык 404
Ярлык, отрывной товарный 404
Ярмарка 404
Ярмарка вакансий 404
Ярмарка, оптовая 405
Ярмарка розничной торговли 405
Список литературы 406

Нечаев Василий Иванович,
Михайлушкин Павел Валерьевич

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Ответственный редактор *А. Т. Акопян*
Технический редактор *Г. В. Крамской*
Оригинал-макет *Е. Г. Морозова*

Подписано в печать 10. 11. 2010 г.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Печать офсетная. Уч.-изд. л. 29,67. Усл. печ. л. 26,97.
Тираж 500. Заказ. № 128.

Отпечатано:
Издательство «Атри»,
350089 г. Краснодар, пр. Чекистов, 40, оф. № 7.
Тел.: 8 (861) 273-68-92. E-mail: atri_art@inbox.ru